BRAND NARRATIVE GILLETTE.



FERDINANDO FREGA

— NANDO THE SCRIBE — フレガ・サン — Ferdinando —

BRAND NARRATIVE GILLETTE

THE SYSTEM · 08

Roots & Memory సిరీస్‌లో రెండవ సంపుటం: Gillette ను ఒక కంపెనీగా కాకుండా ఒక పద్ధతిగా చదివే ముప్పై నాలుగు చిన్న రచనలు — దాని గుండా సాగిన పురుషుల్లో అది వదిలి వెళ్ళిన క్రమశిక్షణ, సమయస్ఫూర్తి, సహజ ప్రవృత్తి; కుటుంబం, అమ్మకాల మైదానాలు, విమానాశ్రయాలు, పని జీవితంలోని సాధారణ ప్రమాదాల ద్వారా చెప్పినవి.

ప్రచురణ వివరాలు

Ferdinando Frega — Nando the Scribe — ఐదో బ్లేడ్

ప్రవర్తనా నియమావళికి కథన మార్గదర్శి. ఒకే ఒక ఆలోచన చుట్టూ ఆయన ఒక డాలర్ సంపాదకీయ పర్యావరణ వ్యవస్థను నిర్మించారు: ఆర్థిక రంగానికి డబ్బు సమస్య లేదు. దానికి ఉన్నది ప్రవర్తన సమస్య.

ONEDOLLAR-STORIES పర్యావరణ వ్యవస్థలోనే సంపాదకత్వం, ఎంపిక జరిగింది. డిజిటల్ నిర్మాణం: NAPLES-POST · NOASPECTTIME · ONEDOLLAR-STORIES. మొదటి ప్రచురణ 2026లో. డిజిటల్ పఠనానికి అనువుగా తీర్చిదిద్దిన శుభ్రమైన, ఆధునిక ముద్రణ రూపకల్పనలో కూర్చబడింది. అమెరికా సంయుక్త రాష్ట్రాల్లో ప్రచురించబడింది.

కాపీరైట్ ప్రకటన

© 2026 Ferdinando Frega. సర్వ హక్కులూ ప్రత్యేకించబడ్డాయి. రచయిత ముందస్తు లిఖిత అనుమతి లేకుండా ఈ ప్రచురణలోని ఏ భాగాన్నీ ఏ రూపంలోనూ, ఏ మార్గంలోనూ — ఫోటోకాపీ, రికార్డింగ్ లేదా ఇతర ఎలక్ట్రానిక్ లేదా యాంత్రిక పద్ధతులతో సహా — పునరుత్పత్తి

చేయడం, పంపిణీ చేయడం లేదా ప్రసారం చేయడం కూడదు; విమర్శనాత్మక సమీక్షల్లో పొందుపరిచిన చిన్న ఉల్లేఖనాలు, కాపీరైట్ చట్టం అనుమతించే మరికొన్ని వాణిజ్యేతర ఉపయోగాలు మాత్రమే మినహాయింపు. ఈ రచనను అనుమతి లేకుండా ఉపయోగించడం, పునరుత్పత్తి చేయడం లేదా పంపిణీ చేయడం నిషిద్ధం.

ప్రకటన

బ్రాండ్ కథనం Gillette కథను చెప్పదు. Gillette పురుషులు ఏం చేస్తారో దాని కథను చెబుతుంది. ఇదే తేడా. ప్రకటనకూ గుర్తింపుకూ మధ్య, మార్కెటింగ్‌కూ సత్యానికీ మధ్య ఉన్న పగులు గీత ఇదే. బ్రాండ్ ఒక ఉత్పత్తి. ఆ బ్రాండ్ తీర్చిదిద్దిన మనిషి ఒక వ్యవస్థ. Gillette బ్లేడ్లు నిర్మించింది. పురుషులు వాటితో జీవితాలు నిర్మించుకున్నారు. ఆ జీవితాలే — క్రమశిక్షణ, సహజ ప్రవృత్తి, ఖచ్చితత్వం, వైఫల్యాలు, విజయాలు, సమయస్ఫూర్తి, మచ్చలు — అసలైన కథనం. ఈ సంపుటం Gillette ను వివరించదు. దాని గోడల లోపల రూపుదిద్దుకుని, వాటికి చాలా దూరం వరకు మోసుకెళ్ళిన మానవ నిర్మాణాన్ని ఇది బయటపెడుతుంది. ఇక్కడి ప్రతి కథా కంపెనీ గురించి కాదు. కంపెనీ తయారుచేసిన మనిషి గురించి — అతను ఆలోచించే తీరు, కదిలే తీరు, ప్రపంచాన్ని చదివే తీరు, తాను మారిన దానికి భిన్నంగా ఇంకేదీ కావడానికి అతను నిరాకరించే తీరు. Gillette చట్రం. పురుషులే అసలు విషయం. నేనూ వారిలో ఒకణ్ణి. ఇదే కథనం. బ్రాండ్ కాదు. బ్రాండ్ పర్యవసానం.

Nando

ఆరంభం

ఇది ఒక త్రయంలో రెండవ పుస్తకం కాదు. ఇది ఒక బ్రాండ్ కథన వ్యవస్థలో రెండవ పొర. Gillette ఒక శతాబ్దం పాటు ఉత్పత్తిని నిర్మించింది. వారికి ఎప్పుడూ లేని భాగాన్ని నేను నిర్మిస్తున్నాను: కథన నిర్మాణం — ఏ కార్పొరేషనూ తన సొంత గోడల లోపలి నుంచి

సృష్టించలేనిది. మొదటి సంపుటం ప్రవేశద్వారం: ఒక రచయిత అనుమతి లేకుండానే ఒక బ్రాండ్ చరిత్రలోకి అడుగుపెట్టగలడనే రుజువు. రెండవ సంపుటం నిర్ధారణ: బ్రాండ్ ఒక పారిశ్రామిక వస్తువుగా ఉండటం మానేసి ఒక కథన అస్తిత్వంగా మారే క్షణం — జ్ఞాపకం, క్రమశిక్షణ, జ్యామితి, గుర్తింపుల వ్యవస్థగా. నేను Gillette కథ చెప్పడం లేదు. Gillette నాలో ఎలా ఉందో చూపిస్తున్నాను: పద్ధతిగా, సహజ ప్రవృత్తిగా, నిర్మాణంగా, ప్రపంచాన్ని చదివే ఒక విధానంగా. బ్రాండ్లకు తమకు అవసరమని ఇంకా తెలియనిదాన్ని ఈ సంపుటం సూచిస్తుంది: వాటిని తనలో ఇముడ్చుకునే, వాటికంటే ముందే ఉండే, వాటికంటే ఎక్కువ కాలం నిలిచే ఒక కథనం. పుస్తకం కాదు. ఒక స్థానం. గతస్మృతి కాదు. ఒక నమూనా ప్రణాళిక. జ్ఞాపకం కాదు. ఒక పేటెంట్. ఇది రెండవ సంపుటం. బ్రాండ్ కథనం కొనసాగుతుంది.

Nando

వ్యవస్థ

ఈ ప్రపంచంలో ఎప్పుడూ కుప్పకూలని ఒక మార్కెట్ ఎప్పటినుంచో ఉంది. ఆర్థిక సంక్షోభం లేదు, మాంద్యం లేదు, వినియోగం తగ్గడం లేదు. మనుషుల జీవితాల సహజ మార్పిడి మాత్రమే. అది నల్ల బజారే — కానీ చమురు కాదు. దాని కోసం ఇప్పటికే చాలినంత కొట్లాడుకుంటున్నారు. నేను మాట్లాడుతున్నది చేతబడి గురించి. మాంత్రికులు, మంత్రగత్తెలు, దొరికిన ప్రతి మార్గం ద్వారా మనుషులను చేర్చుకునే వాళ్ళందరూ — విధిని తన పని తాను చేసుకోనివ్వకుండా, ఆధ్యాత్మిక కుయుక్తులతో వేరొకరి జీవితాన్ని మార్చాలనుకునే మనుషులు. బైబిల్‌లోని ఒక భాగంలో యేసు కూడా ఒక దుష్ట మంత్రానికి లక్ష్యమయ్యారని కొందరు అంటారు. ఆ తర్వాత ఏం జరిగిందో అందరికీ తెలుసు. అంతా ఆఫ్రికాలో మొదలవుతుంది, తర్వాత భారతదేశంలోని ఒక ప్రత్యేక ప్రాంతంలోని జిప్సీ జాతికి చెందిన సంచార జాతులకు వ్యాపిస్తుంది. రెండు వేల సంవత్సరాలకు పైగా అది పెరిగి విస్తరించింది; జీవితాలనూ విధులనూ మార్చగలమని నమ్మేవాళ్ళు, సైతాను, బయెల్జెబూలు ఇప్పటికీ నిలిచి ఉన్న ఏకైక అధికారాన్ని — దేవుణ్ణి — సవాలు

చేయగలరని నమ్మినవాళ్ళు దాన్ని వాడుకున్నారు. కానీ విధులను ఎవరూ మార్చలేరు. ఎందుకంటే అసలైన కథను నిర్మించేవి విధులే. ఒకవేళ మీరు ఒక కలనో, ఒక ఊహనో, అదుపు లేని ఒక ముందస్తు సూచననో, అనుకోని ఒక సంకేతాన్నో — ఫార్మాట్లకు, వర్గాలకు, తర్కానికి సరిపోని దేన్నైనా — బయటపెడితే, ఇదిగో జరిగేది: 1. మిమ్మల్ని ఇక ఎవరూ నమ్మరు. 2. మీకు రోగి అనే ముద్ర వేసి పరీక్షకు పంపుతారు. 3. మానసిక వైద్యుడు మిమ్మల్ని మాత్రలతో నింపేస్తాడు: రెండు సార్లు సంపాదించేది అతనొక్కడే. 4. మీ సహజ ప్రక్షేపణకు బయట మీరు ఒంటరిగా మిగిలిపోతారు. 5. మీకు అత్యంత దగ్గరి మనుషులే ప్రధాన అడ్డంకులుగా మారతారు. 6. మీకు ఇక మాట్లాడే అనుమతి ఉండదు. ఒక వ్యవస్థ పుట్టినప్పుడు జరిగేది ఇదే. పద్దెనిమిది సంవత్సరాలు నేను షేవింగ్ సిస్టమ్స్ అమ్మాను; ఒక్కొక్కటిగా లక్షణాలు, పనితీరు, సాంకేతికత, నూతనత్వం, ప్రయోజనాలు, ఆ తర్వాత బ్రాండ్ — అది విఫలం కాదని హామీ ఇచ్చే ముద్ర — వివరిస్తూ. ఈ రోజు నాకు జరుగుతున్నదానిలాగే కొంచెం. కానీ ఇంతకంటే ఎక్కువ చెప్పలేను, లేకపోతే పైన చెప్పిన ఆరు అంశాల్లోకి నేరుగా పడిపోతాను. పాఠకులారా, మిమ్మల్ని నేను అడిగేది ఇది ఒక్కటే: ఈ కథనూ ఈ తేదీనీ మీ మనసులో గట్టిగా నిలుపుకోండి. ఇది ఎలా ముగిసిందో ఒక రోజు మీకు చెబుతాను.

Nando

అమ్మకందారుడు

1985లో The Gillette Company లోపల నేను ఈ ఉద్యోగం మొదలుపెట్టినప్పుడు, మాన్యువల్స్ నటించినట్టే ప్రపంచం నడిచేది. ఆ తర్వాత జూన్ 1996 వచ్చింది, నన్ను ఐదు రోజుల శిక్షణా కోర్సుకు పంపారు. వక్త Mario Silvano — మాజీ మేనేజర్, మాజీ CEO, మాజీ ప్రొఫెసర్, మాజీ కన్సల్టెంట్, మాజీ అన్నీ. సారం కంటే బిరుదులే ఎక్కువ ఉన్న మనిషి. ఆ కోర్సు పేరు "వాణిజ్య సంధానకర్త". ఐదు రోజుల నాటకం: కొంత వృత్తినిపుణుడు, కొంత నటుడు, కొంత మోసగాడు. ఒక చివరి వాక్యంతో అతను ప్రదర్శన ముగించాడు: "ఈ ప్రపంచంలో అమ్మలేనిది ఏదీ లేదు." ఆ వాక్యాన్ని నేను ఇరవై ఐదు

సంవత్సరాలు మోశాను. నమ్మాను. సమర్థించాను. వాడుకున్నాను. 2021 వరకు — అప్పుడు నేను ఈ ఆట మొదలుపెట్టాను, రాయడం, చివరికి నిజం అర్థమైంది: నేను ఎప్పుడైనా కొన్న వాటిలో అదే అతి పెద్ద చెత్త. అతను నమ్మించగలిగాడు, అవును. నమ్మదగినవాడు, కాదు. అతనికి కావలసింది ఒక్క సవరణ: "వస్తువు" స్థానంలో "ఉత్పత్తి" అని పెట్టడం. అప్పుడు ఆ వాక్యం పనిచేసేది. ఎందుకంటే ఉత్పత్తిని అమ్మవచ్చు. వస్తువు వేరే కథ. అమ్మకందారుడు ఎప్పుడూ మీకు ఏదో ఇస్తున్నట్టు కనిపిస్తూ, అదే చిరునవ్వుతో ఇంకేదో తీసేసుకునే మనిషే. చరిత్రలో మొదటి అసలైన అమ్మకందారుడు — నేను గౌరవించే ఒకే ఒక్కరు — యేసు. ఆయన వాక్యాన్ని అమ్మారు. ఎప్పుడూ సృష్టించబడిన మొట్టమొదటి మార్కెటింగ్ విభాగంతో ఆ పని చేశారు: గలిలయలో పన్నెండు మంది జాలరులు. వారిలో ఎవరూ MIT నుంచి రాలేదు. కానీ క్రమశిక్షణ ఉన్నవాళ్ళు. పరిపూర్ణులు కారు — చాలినంత మాత్రమే. మిగిలినవాళ్ళు? వాళ్ళ అమ్మకాల కోర్సులు నడుపుకుంటూ డబ్బు దండుకుంటూ ఉండనివ్వండి. మనుషులు ఎలా కావాలంటే అలా వంగుతారు. ఆకారం దిద్దించుకోవడానికి డబ్బు చెల్లించేవాళ్ళు ఎప్పుడూ ఉంటారు.

Nando

వెంట్రుక

వెంట్రుక అనేది మనుషులు అర్థం చేసుకున్నట్టు నటించే ఒక చిన్న విషయం. దాన్ని పరిశుభ్రత అంటారు, సౌందర్యం అంటారు, గుర్తింపు అంటారు, సంస్కృతి అంటారు, ఆచారం అంటారు. కానీ వెంట్రుక వాటిలో ఏదీ కాదు. అది ఒక సరిహద్దు: మీరు చూపించేదానికీ దాచేదానికీ మధ్య. కొందరు మంగలివాళ్ళను నమ్ముతారు, కొందరు బ్యూటీషియన్లను నమ్ముతారు, కొందరు స్వతంత్రతనూ పరిపూర్ణతనూ వాగ్దానం చేసే ఆధునిక యంత్రాలను నమ్ముతారు. కానీ వెంట్రుక మొండిగా అక్కడే ఉంటుంది, ఒక జీవసంబంధమైన గుర్తుచేతలా: మీరు పౌరుడు కావడానికి చాలా ముందే జంతువుగా ఉండేవారు. అది శత్రువు కూడా కాదు. అది

ఇబ్బందిపెట్టే ఒక స్నేహితుడు, మూలానికి ఒక సాక్షి. అది శరీరమంతా వ్యాపిస్తుంది, మీ జన్మ పటం కేటాయించిన రంగును మోస్తుంది, మీరు చెరిపేయలేని ఒక కథను తనలో దాచుకుంటుంది. బట్టతల ఉన్నవాళ్ళు కూడా అది లేనివాళ్ళు కారు — ఎవరూ కొలవలేని ఒక కాలం పాటు దాన్ని పోగొట్టుకున్నారు అంతే. వెంట్రుకను అర్థం చేసుకోవాలంటే, మీరు మొదటికి వెళ్ళాలి — ఆదిమ మానవుడి దగ్గరికి, మీ కథనాలన్నీ తిరిగి చేరే చోటికి. నేను దాన్ని చరిత్రపూర్వపు నోయిర్‌గా చూస్తాను. గడ్డి గోడ వెనుక రెండు ఆకారాలు, మాట్లాడుకుంటూ. మూడో ఆకారం వస్తుంది, వాళ్ళలో పురుషుడెవరో స్త్రీ ఎవరో పోల్చుకోలేకపోతుంది. ముఖం చాలదు. ముఖం అబద్ధం చెబుతుంది. అప్పుడు ఆ స్త్రీ తన గుర్తింపును తిరిగి రాసుకోవాలని నిర్ణయించుకుంటుంది. ఆమె నది దగ్గరికి నడుస్తుంది, నీటిలో తనను తాను చూసుకుంటుంది, ఒక గడ్డం కనిపిస్తుంది. అది ఆమెకు చెందినది కాదు. అది ఆమెను నిర్వచించదు. అది ఆమెను వేరుగా చూపించదు. ఆమె ఒక పదునైన రాయిని వెతికి పట్టుకుని, ఒక్కొక్క ముక్కగా వెంట్రుకలు తీసేయడం మొదలుపెడుతుంది. తిరిగి పెరగడం నెమ్మదిగా జరుగుతుందని ఆమె కనిపెడుతుంది — ఒక చిన్న ప్రయోజనం: ఆ ఆచారం రోజూ త్యాగం కోరదు. ఇంకా బలమైనదొకటి కనిపెడుతుంది: పురుషుడు ఆమెను వేరేలా చూస్తాడు. తేడా ఆకర్షణ అవుతుంది. తేడా భాష అవుతుంది. ఆ క్షణం నుంచి వెంట్రుక సంస్కృతి మొదలవుతుంది: మొదట ప్రతీకాత్మకం, తర్వాత సామాజికం, తర్వాత పరిశుభ్రతకు సంబంధించినది, తర్వాత శాస్త్రీయం, తర్వాత సైద్ధాంతికం. ఆధునిక అతివాదాలు వచ్చేవరకు — వెంట్రుక రక్షిస్తుంది కాబట్టి ఉండాల్సిందే అనేవాళ్ళు, ఆమోదం పొందాలంటే అది మాయమవ్వాలి అనేవాళ్ళు, కోరుకోబడాలని దాన్ని చెక్కుకునేవాళ్ళు. కానీ నిజం సరళమైనది: వెంట్రుక పుడుతుంది, పెరుగుతుంది, వంగుతుంది... వంపు దగ్గర చనిపోతుంది. వేరు మాత్రం సజీవంగా, మొండిగా ఉంటుంది, సంకల్పబలంతో కూడా తీసేయలేని కొన్ని ఆలోచనల్లా. ఇంకా ఒక చివరి నియమం ఉంది — కథకుడికి మాత్రమే తెలిసినది: జుట్టును ఎప్పుడూ జట్టుగా మార్చకండి. తేడా ఒక్క అచ్చు మాత్రమే. కానీ అది అన్నిటినీ మార్చేస్తుంది.

Nando

ప్రత్యక్ష ఆడిషన్ — ప్రవేశం

ఆంగ్ల సంచిక

మీరు చదవబోయేది పుస్తకం కాదు, సంకలనం కాదు, సంపాదకీయ ప్రాజెక్టు కాదు. అది బహిర్గతం చేసుకునే ఒక చర్య. ఒక ప్రత్యక్ష ఆడిషన్. నాది. 61 ఏళ్ల వయసులో నాకు ఒక సరళమైన విషయం అర్థమైంది: మనుషులకు నాలోని ఒక రూపం అక్కర్లేదు. నేను ఉన్నదంతా వాళ్ళకు కావాలి — వర్గం లేకుండా, పాత్ర లేకుండా, ముద్ర లేకుండా. అయితే చేద్దాం. మిగతాదంతా తీసేశాక మిగిలేదాన్ని బల్ల మీద పెడదాం — గొంతు, జ్ఞాపకం, గాయం, స్పష్టత, నవ్వు, అలసట, సత్యం. ఈ పది కథలు ఎవరినీ ఒప్పించడానికి కాదు. చూపించడానికే ఉన్నాయి. నాకు. మీకు. ఇక్కడ లేనివాళ్ళకు. ఎప్పుడూ నిజంగా చూడనివాళ్ళకు. ఇది పరిచయం. మిగిలినవి వేదిక మీద ఉన్నాయి. ఇంగ్లీష్. జపనీస్. హిందీ. ఉండటానికి మూడు విధాలు. బహిర్గతం చేయడానికి మూడు విధాలు. ఒక ఆడిషన్ లోపల నిలబడటానికి మూడు విధాలు. చదవడాన్ని ఆస్వాదించండి.

Nando

నేపథ్యం

మనం కలిసే మనుషుల వల్ల కూడా మనం ఇలా ఉన్నాం. మనం ఒప్పుకోకపోయినా వాళ్ళకు మనం అంతా రుణపడి ఉన్నాం. మనుషులు స్వభావరీత్యా కృతఘ్నులు: తీసుకుంటారు, మరిచిపోతారు, అలవాటు పడిపోతారు. ఈ కృతఘ్నత వెయ్యి రూపాల్లో కనిపిస్తుంది, దాదాపు ఎప్పుడూ చప్పుడు లేకుండా. ఈ నిలువు ఆలోచన నేను ఏమవుతున్నానో దాని నుంచి వస్తుంది. రోజూ నేను దాన్ని అనుభవిస్తాను: కొందరు దాన్ని వరం అంటారు, కొందరు ఎప్పుడూ ఆగని మెదడు అంటారు, కొందరు జబ్బు అంటారు. ఇంకొందరు దాన్ని ఏమీ అనరు, ఎందుకంటే వాళ్ళకు అది అనుభవంలోకి రాదు. "మీరు ఏం పని చేస్తారు?" అని అడిగినప్పుడు,

మనం చిన్నప్పుడు, ఆ అల్లరి సంవత్సరాల్లో కలగన్నదాన్ని జవాబుగా చెప్పాలి. ఎవరూ నవ్వేవాళ్ళు కాదు. వాళ్ళు మనకు ఒక స్వచ్ఛమైన చిరునవ్వు ఇచ్చేవాళ్ళు — అవకాశాలను ఇంకా నమ్మే పిల్లలకు ఇచ్చే రకమైనది. ఆ తర్వాత ఒక ఉదయం నేను నిద్రలేచి, డబ్బును ఎలా నిర్వహించాలో నాకు తెలుసని కనిపెడతాను. కానీ ఎప్పుడూ ఒక చిన్న మెలిక ఉంటుంది. నా దగ్గర డబ్బు లేదు. వాయిదా వేయాల్సిందే. నా ఆడిషన్ ఇప్పుడే మొదలవుతుంది. ఈ పది కథలతో. వాటిని చదివేవాళ్ళ కోసం, మళ్ళీ చదివేవాళ్ళ కోసం, పట్టించుకోనివాళ్ళ కోసం. అది ముఖ్యం కాదు. అవి ఇక్కడే ఉంటాయి. ఎప్పటికీ, కనీసం అవైనా.

Nando

పనివేళల తర్వాతి సమావేశం

చనిపోవడం నేను అనుకున్నదానికంటే త్వరగా జరిగిపోయింది. వెలిగే సొరంగం లేదు. నా వైపు పరుగెత్తుకొచ్చే బంధువులు లేరు. భావోద్వేగ నేపథ్య సంగీతం లేదు. నిశ్శబ్దం మాత్రమే. చాలా సొగసైన నిశ్శబ్దం. దాదాపు కార్పొరేట్ తరహా. చివరికి విశ్రాంతి తీసుకోవచ్చు అనుకున్నాను. నలభై ఏళ్ళ నిరుపయోగమైన సమావేశాలు, అంతర్జాతీయ కాన్ఫరెన్స్ కాల్స్, ఏమీ చెప్పకుండా రెండు గంటలు మాట్లాడే డైరెక్టర్లు, PowerPoint ఒక మతమని నమ్మే మేనేజర్ల తర్వాత... అంతా అయిపోయిందనుకున్నాను. ఘోరమైన పొరపాటు. చనిపోయిన ఇరవై నిమిషాలకు నాకు ఒక నోటిఫికేషన్ వచ్చింది. దేవదూత కాదు. రాక్షసుడు కాదు. చక్కగా దుస్తులు ధరించిన ఒక స్త్రీ నా చేతికి ఒక నల్లని ఫోల్డర్ ఇచ్చింది. "శ్రీ Frega, 11 గంటలకు శాశ్వత సమావేశ గదిలో మీ కోసం ఎదురుచూస్తున్నారు." "దేనికి?" "మూల్యాంకనం." "దేనిది?" "మీ జీవితానిది." "ఒక కాల్‌లో చేసుకోవచ్చా?" "లేదు." నేను గదిలోకి వెళ్ళాను. హాస్యాస్పదంగా పొడవైన ఒక బల్ల. అంతటా మనుషులు కూర్చుని ఉన్నారు. అందరూ చనిపోయినవాళ్ళే. కానీ వైఖరిలో చాలా సజీవంగా. అత్యంత చెడ్డ వర్గాన్ని వెంటనే గుర్తుపట్టాను: మాజీ మేనేజర్లు. ఏళ్ళ క్రితమే చనిపోయారు, అయినా ఆజ్ఞలు ఇవ్వడం

ఆపలేకపోతున్నారు. ఒకడు చార్టులతో మాట్లాడుతున్నాడు. ఇంకొకడు ఒక ప్రెజెంటేషన్ సిద్ధం చేశాడు. మరొకడు పదే పదే అంటున్నాడు: "ముఖ్యమైన విషయానికి తిరిగి వద్దాం." ఆ ముఖ్యమైన విషయం ఎప్పుడూ రాలేదు. తర్వాత చారిత్రక వ్యక్తులను చూశాను. నెపోలియన్, ఆందోళనగా. జూలియస్ సీజర్, విసుగ్గా. ఒక ఫారో నిద్రపోతూ. ఎవరికీ గుర్తులేని దేని గురించో ఇద్దరు పోప్‌లు వాదించుకుంటూ. 2087లో చనిపోయిన ఒక McKinsey కన్సల్టెంట్ ఇంకా అర్థం లేని ఇంగ్లీష్ పదాలు వాడుతున్నాడు: "అలైన్‌మెంట్." "పెర్ఫార్మెన్స్." "స్కేలబిలిటీ." చనిపోయినా భరించలేనివాడు. నన్ను కూర్చోబెట్టారు. ఒక ముసలాయన ఫైలు తెరిచాడు. "శ్రీ Frega." "హాజరు." "మీ జీవితాన్ని విశ్లేషించాం." "నా సానుభూతి." ఎవరూ నవ్వలేదు. చనిపోయినవాళ్ళు. భయంకరమైన హాస్యస్ఫూర్తి. వాళ్ళు మొదలుపెట్టారు: "మీరు ఇంత ఎందుకు రాశారు?" "ఎందుకు రాయకూడదు?" "వేలాది ఉచిత రచనలు ఎందుకు సృష్టించారు?" "ఎవరికి అర్థమవుతుందో చూడటానికి." "అందరిలాగే మీరు ఎందుకు అమ్మలేదు?" "ఎందుకంటే మిగతా అందరూ కుంగిపోయినట్టు కనిపించారు." నిశ్శబ్దం. వాళ్ళు నోట్స్ రాసుకున్నారు. తర్వాత అసలు ప్రశ్న వచ్చింది. "మీకు మరణం అంటే భయమా?" "లేదు." "ఎందుకు?" "ఎందుకంటే మీరు బతికున్నవాళ్ళకంటే అధ్వాన్నంగా వ్యవస్థీకృతమై ఉన్నారు." మొదటిసారి ఎవరో నవ్వారు. చైర్మన్ ఫైలు మూసేశాడు. "మేము నిర్ణయించాం." "స్వర్గమా?" "కాదు." "నరకమా?" "కాదు." "మరి ఏమిటి?" అతను నన్ను తదేకంగా చూశాడు. "మిమ్మల్ని అత్యంత కష్టమైన విభాగానికి కేటాయిస్తున్నాం." "ఏది?" అతను నాకు ఒక బ్యాడ్జి ఇచ్చాడు. నేను నెమ్మదిగా చదివాను:

కొత్తగా బిలియనీర్లైనవాళ్ళతో సమావేశాలు

మరణం అంటే సరిగ్గా అమలు చేయని ఒక పదోన్నతి మాత్రమే అని నాకు వెంటనే అర్థమైంది. అన్నిటికంటే ఘోరమైనది: నన్ను కలవాలనుకున్న మొదటివాడు అప్పటికే తలుపు బయట కూర్చుని ఉన్నాడు. Elon Musk. అతను నవ్వుతున్నాడు. నేను నవ్వలేదు.

Nando

కాలం: ఒక పుస్తకం

అతిగా పొగడ్తలు పొందిందని మీరు భావించే ఒక క్లాసిక్ పుస్తకం ఏది?

నేను నిజానికి ఎప్పుడూ పాఠకుణ్ణి కాదు. సంస్కృతి నా జీవితం గడిచే క్రమంలో తనంతట తానే నా దగ్గరికి వచ్చింది, దాని ప్రభావాలను నేను రోజు రోజుకూ రుచి చూశాను. నా మొదటి పఠనాలు కామిక్ పుస్తకాలు — TEX WILLER, నా ఆరాధ్యుడు — తర్వాత అప్పుడప్పుడు ఒక DIABOLIK, చివరికి JACULA, ఆ బూతు కార్టూన్. నన్ను బాగా తాకినవి, నన్ను ఎక్కువగా ఆకర్షించినవి యాదృచ్ఛికంగా దొరికిన కథలే, విధి వ్యంగ్యంగా ఉంటున్నట్టు: ఇది Frega కి ఇద్దాం, అతను మెరుగవుతాడు. ఇంటర్నెట్‌తో నా పరిచయం అవసరంతో కాదు, ఇష్టంతో మొదలైంది; అది వెంటనే చదవాల్సిన అవసరంగా మారిందని నాకు గుర్తుంది — కానీ పుస్తకాలు కాదు. నేను ఎప్పుడూ సంకుచిత మనస్తత్వం ఉన్నవాణ్ణి కాదు. పెద్ద వార్తల కోసం, హడావుడి వార్తల కోసం, సంచలన వార్తల కోసం నేను వెతకలేదు. అప్రధానంగా కనిపించే చిన్న విషయాలే — తరచూ అసలైన సత్యాలను దాచేవి. పెళ్ళికి ముందు నాకు బహుమతిగా వచ్చిన బైబిలే నా దిగంతాలను తెరిచి, నా దృష్టిని మెరుగుపరిచింది; అది అడ్డం నుంచి నిలువుకు మారింది — కనీసం ఈ రోజు నేను అలా నమ్ముతున్నాను. ఆ తర్వాత 33 ఏళ్ల వయసులో నన్ను చేర్చిన రహస్య విద్యల పాఠశాల, జ్యామితి లోపలి నిర్మాణమంతా, కారణంగా కాకుండా ఫలితంగా సంఖ్యాశాస్త్రం. ఇది మాత్రమే నాకు ఒక ద్విముఖ తర్కాన్ని పెంపొందించుకునే అవకాశం ఇచ్చింది — మనుషుల వైపు దశాంశ తర్కం, అల్గారిథం, AI ల వైపు ద్వియాంశ తర్కం — ముఖ్యమైన ప్రశ్నలు అడిగి, సర్దుబాటు చేసినవి కాకుండా సరిగ్గా సరిపోయే తగిన జవాబులు పొందడానికి అదొక్కటే మార్గం. చదవడం అనేది ఒక కథ లోపల మాత్రమే జరిగే వ్యాయామం కాదు. అసలైన కోణం విషయాలను, పరిస్థితులను చదవడం, ఊహించకుండా అర్థం చేసుకోవడం. ఇదే నా అత్యుత్తమ పుస్తకం.

Nando

GILLETTE ITALIA

(చాలామందికి తెలియని ఒక వివరం)

Gillette 1950లలో ఇటలీలోకి ప్రవేశించింది. దాని అసలైన ఇటాలియన్ వెన్నెముకను నిర్మించడంలో ఎవరు సహాయపడ్డారో చాలా కొద్దిమందికే గుర్తుంది. దాని చరిత్రలో అత్యంత ముఖ్యమైన ఇద్దరు నాయకులు Puglia కు చెందినవారే. Raffaele Di Tullio. ఆయన అమ్మకాల్లో మొదలుపెట్టారు. తర్వాత ఇన్‌స్పెక్టర్ అయ్యారు. ఏరియా మేనేజర్. ఇటలీ అసిస్టెంట్ సేల్స్ డైరెక్టర్. చివరికి బెల్జియంలో మేనేజింగ్ డైరెక్టర్. ఇంకా Piero Chiummo ఉన్నారు. ఆయన మార్కెటింగ్, ప్రకటనల ద్వారా ప్రవేశించారు. చివరికి Gillette Italia మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ అయ్యారు, 1970ల నుంచి 2000ల వరకు కేంద్ర వ్యక్తిగా నిలిచారు. దక్షిణ ఇటలీకి చెందిన ఇద్దరు మనుషులు. ఒక అమెరికన్ కార్పొరేషన్ లోపల. ప్రేరణాత్మక ప్రసంగాలు ఒక పరిశ్రమగా మారడానికి చాలా ముందే. వాళ్ళు వ్యక్తిగత బ్రాండ్లు నిర్మించుకోలేదు. ఫలితాలు నిర్మించారు. ఆ తర్వాత అట్టడుగు నుంచి ప్రవేశించిన నాలాంటి వాళ్ళకు... వంశం కంటే క్రమశిక్షణ ఎక్కువ దూరం తీసుకెళ్ళగలదని వాళ్ళే రుజువు. ఆ సంవత్సరాల్లో డిగ్రీల వల్లనో, కుటుంబ సంబంధాల వల్లనో, స్త్రీ సంబంధమైన అర్హతల వల్లనో Gillette లోకి ప్రవేశం దొరికేది కాదు. ఒకే ఒక కారణంతో ప్రవేశించేవారు: సామర్థ్యం. ఆ తర్వాత అంకితభావం, క్రమశిక్షణ, మేధస్సు, క్రమం, నియమాల పట్ల గౌరవం. మిగతాదంతా దారిలోనే నేర్చుకునేవారు. నేను ఎనిమిదేళ్ళ బడి చదువుకు మించి ఏమీ లేకుండా మొదలుపెట్టాను — చట్టం కోరే కనీసం. నా దగ్గర ఉన్నది సమయస్ఫూర్తి, సహజ ప్రవృత్తి, అట్టడుగు నుంచి మొదలుపెట్టే వినయం. ప్రతి సాయంత్రం మీ నివేదికలు ప్రచురిస్తారు. ప్రతి ఉదయం ఏరియా మేనేజర్‌కు అంకెలు పంపుతారు. వారం చివర సారాంశాన్ని ముగించి, అన్నీ జతచేసి, సోమవారం ఉదయానికి ముందే కవరు అందేలా చూసుకునేవారు. ఖర్చులు, వసూళ్లు, అమ్మకాలు, మార్కెట్ గమనికలు, ప్రాంత విశ్లేషణ, పోటీదారుల ప్రవర్తన — మైదానం కోసం ఒక రకమైన

Gillette PM. ఆ తర్వాత నిర్వహణ భాగం వచ్చేది. ఒక ఆర్డర్ ముగించడం చాలదు. ప్రతి వినియోగదారు ఖాతా పుస్తకాన్ని చేత్తో తాజాపరిచేవారు: తేదీ, పరిమాణం, ఒక్కో వస్తువు. సాఫ్ట్‌వేర్ లేదు. అడ్డదారులు లేవు. మీరు, ఒక పెన్ను, సత్యం మాత్రమే. ప్రతిరోజూ ఫోన్‌లో Ferruccio Luraschi తో మాట్లాడాల్సి వస్తుంది — క్రెడిట్ నియంత్రణ. వినియోగదారుకు ఒక్క సెంటు తక్కువైనా ఆయన ఆర్డర్లు ఆపేసేవారు. అమ్మకాల విభాగానికి అది అస్సలు నచ్చేది కాదు, కానీ నెలాఖరుకు అందరూ ఏదో దారి వెతుక్కునేవారు. నెల, త్రైమాసికం, అంతర్జాతీయ త్రైమాసికం ముగించడానికి డబ్బా అడుగు దాకా గీకేవారు. డిగ్రీ కావాలని జనం అనుకునేవారు. నిజంగా కావలసింది ఉక్కు గుండెలు — బ్లేడ్లు కూడా కోయలేని కష్టాలను తట్టుకోవడానికి. అది అలా ఉండేది. ఒక సుదీర్ఘ విద్యకు సారాంశం. గర్వం నన్ను ఇంకా ముందుకు నెట్టింది: నా అకౌంటింగ్ డిప్లొమాను నేను సొంతంగా సంపాదించుకున్నాను. విశ్వవిద్యాలయం విషయానికొస్తే, వెళ్ళాను — కానీ చదువుకోవడానికి కాదు. ఆడవాళ్ళను ఆకట్టుకోవడానికి వెళ్ళాను. నేను ఉండటానికి అసలు కారణం అదే.

Nando

మీరు ఊహించని ఎవరో ఒకరు

21 ఫిబ్రవరి 1993న, నా కాబోయే అత్తమామలకు వాళ్ళ కూతుర్ని — Michele సోదరిని, నా ప్రస్తుత, ఏకైక చట్టబద్ధమైన భార్యను — త్వరలోనే పెళ్ళి చేసుకోబోతున్నానని చెప్పాను. కొన్ని గంటల ముందే నా "ప్రేమ పొట్లం" అందజేశాను: నా కవల కొడుకులు. ఆమె నవ్వి, నాకు పిచ్చి అని చెప్పింది. ఏం జరుగుతోందో Michele కి వెంటనే అర్థం కాలేదు. Elisabetta వయసు ముప్పై. చాలా తొందర అని అందరూ అనుకున్నారు. అలాంటి నిర్ణయానికి తర్కం, ప్రణాళిక, ఒక కుటుంబ సభ కావాలి. వాళ్ళు ఆ పరిపూర్ణమైన Barilla-Mulino-Bianco కుటుంబాల్లో ఒకటిలా కనిపించేవాళ్ళు — కాకపోతే చక్రం నా వల్ల తిరుగుతోంది, నేను ఎప్పుడూ అనుమతి అడగలేదు. మరుసటి ఉదయం, ఇరవై నాలుగు గంటల్లోపే, అతను ఆ దెబ్బను పూర్తిగా జీర్ణించుకున్నాడు. కఠినమైన ముఖంతో, కోపంగా నా వైపు

వచ్చి అన్నాడు: "నువ్వు ఇక్కడికి వస్తావు, నా కుటుంబాన్ని తలకిందులు చేస్తావు, మాకు ఒక వాస్తవాన్ని తెలియజేస్తావు — వార్త కాదు, సమాచారం కాదు — ఆ తర్వాత సూపర్‌మార్కెట్‌లో రొట్టె కొంటున్నట్టు వెళ్ళిపోతావు." అదే నేను. అతను చెప్పింది తప్పు కాదు. నా వయసు ఇరవై ఎనిమిది. నేను అతని వైపు చూసి నవ్వి అన్నాను: "నువ్వు మనస్తత్వశాస్త్రం చదివావని తెలుస్తోంది. విశ్లేషణలో నువ్వు మంచివాడివి. కానీ ప్రాథమిక మానసిక వైద్య భాగం నీకు తెలియదు — దాన్ని చదవలేం. అనుభవించాల్సిందే." తర్వాత వెళ్ళిపోయాను. రెండు నెలల్లో, ఒంటరిగా, పెళ్ళి మొత్తం ఏర్పాటు చేశాను. అదే సంవత్సరం 23 ఏప్రిల్‌న పెళ్ళి చేసుకున్నాను. 17 అక్టోబర్‌న నా కొడుకులు పుట్టారు, కవల అబ్బాయిలు. మీరు ఊహించని ఎవరో ఒకరు.

Nando

ఒక ఉద్యోగం: నాది

మీకు ముఖాముఖి చెప్పాలనుకున్నదంతా ఈ రోజు రాస్తున్నాను. జరిగినవాటిని తాజాపరచడమే మిగిలిన ఏకైక సాహిత్య మార్గం. ఇంకేమీ లేదు. మే 1985లో మీ ఉద్యోగ ప్రతిపాదనను నేను అంగీకరించాను. అయినా మీరు యజమాని కాదు. మీరు కేవలం మా నాన్న. నేను అత్యంత కింది స్థాయి నుంచి మొదలుపెట్టాను, బాధపడలేదు. నవ్వాను. పళ్ళు బిగబట్టకుండానే ముందుకు సాగుతూనే ఉన్నాను. తాతయ్య అప్పటికే విషయాలు స్పష్టం చేశారు. గనుల్లో నలభై సంవత్సరాలు గడిపాక ఒక రోజు ఆయన అన్నారు: "ఎదుగుదలను ఎప్పుడూ సెంటీమీటర్లలోనో డబ్బులోనో కొలవరు. వాస్తవాల్లో మాత్రమే." ఆయన మూడో తరగతి వరకే చదువుకున్నారు. మనం ఒకరినొకరు చూసుకునే అవకాశం ఇచ్చిన ప్రతి సమావేశం, నేను ఇప్పుడు మీ నిర్ధారణలు అని పిలిచేవాటిని సృష్టించింది: వృత్తిపరమైనవి, తార్కికమైనవి, హేతుబద్ధమైనవి — చిట్టచివరికి మాత్రమే, భావోద్వేగపరమైనవి. మన DNA లో ఎప్పుడూ శత్రువులు లేరు. ఏ అవకాశమూ ఇవ్వడానికి నిరాకరించిన మనుషులు మాత్రమే. మా అమ్మ నా మీద దాడి చేసే ఏ అవకాశాన్నీ వదులుకునేవారు

కాదు. నాకు జీవితాంతం ఉండే ఉద్యోగం చేతికి అందించారని, నేను మా నాన్నకు ఎప్పటికీ కృతజ్ఞుడిగా ఉండాలని అనేవారు. లేకపోతే నేను ఏం చేసేవాణ్ణో ఎవరికి తెలుసు. నా జీవితం ఏమయ్యేదో ఎవరికి తెలుసు. అందుకే నా వృత్తి జీవితపు ముగింపు మారాలని నిర్ణయించుకున్నాను. డిసెంబర్ 2003లో డబ్బు, ప్రతిష్ఠ, అధికారం, హోదా వదిలేసి వెళ్ళిపోయాను — నేనెవరో ఆమెకు చూపించడానికే. కానీ ఆమెకు ఎప్పుడూ అర్థం కాలేదు. నా అసలైన కోణాన్ని కనుగొనడానికి నాకు ఇరవై మూడు సంవత్సరాలు పట్టింది. ఇప్పుడు మీ ఇద్దరిలో ఎవరూ నా పక్కన లేరు. కానీ నేను ఇప్పటికీ మీ ఇద్దరికీ దగ్గరగానే ఉన్నాను. ఒక రోజు మిమ్మల్ని చేరుకుంటాను. మా నాన్నకు నేనెవరో — నా బలాలేమిటో, ఏవి కావో — ఎప్పుడూ సరిగ్గా తెలుసు; కానీ మా అమ్మ ఆయనతో మాట్లాడుతూ అనేవారు: "పుట్టినప్పుడు వీణ్ణి మార్చేశారేమో. ఎందుకంటే ఈ మనిషి ఎవరూ ఊహించని వ్యక్తి అయ్యాడు. అయినా ఏదోలా... వీడు, నా కొడుకు అంటారు."

Nando

ఆదర్శ జీవితం

నా ఆదర్శ జీవితాన్ని వర్ణించాల్సి వస్తే, అది లేదని చెబుతాను. లేదా ఇలా: జీవితం అనేది కేవలం దాటి వెళ్ళేది కాకుండా రూపకల్పన చేయగలిగేదని ఇంకా నమ్మేవాళ్ళ ఊహలో మాత్రమే అది ఉంటుంది. ఈ రోజు WordPress నివాస మానసిక వైద్యుడు మామూలు రోజువారీ ప్రశ్నను మన మీదికి విసురుతాడు — పిల్లలను అడిగే రకమైనది, భవిష్యత్తు తల్లిదండ్రులు ముందే చుట్టి పెట్టిన బహుమతి అని వాళ్ళు ఇంకా అనుకుంటున్నప్పుడు. పెద్దవాళ్ళే తమ అసంపూర్ణ కలలను, తమ నిశ్శబ్ద వైఫల్యాలను, తమ పునర్వినియోగపు భ్రమలను పిల్లల మీదికి ప్రక్షేపిస్తారు, తాము కనీసం ప్రయత్నించని చోట ఇంకెవరైనా మెరుగ్గా చేస్తారని ఆశిస్తూ. జీవితం ఒక గంభీరమైన విషయం కాదు. అది సొత్తు కాదు, ఆస్తి కాదు, వ్యక్తిగత సంపద కాదు. మానవాళి జారిపడేది సరిగ్గా అక్కడే: ఎప్పుడూ సొంతం చేసుకోవడానికి ఉద్దేశించనిదాన్ని సొంతం చేసుకోగలమని నమ్మడంలో. జీవితం రెండు నిశ్చయాలు ఉన్న ఒక పెళుసైన

బహుమతి మాత్రమే: మీరు పుట్టిన రోజు — మీ పత్రాల మీద ముద్రించినది — మీరు చనిపోయే రోజు — మీరు ఎప్పటికీ చూడని పత్రాల మీద ముద్రించేది. మధ్యలో ఉన్నదంతా మనం ఏమిటో, మనం ఏమై ఉండాలని కోరుకుంటామో, మనల్ని ఏది మారుస్తుందో, చివరికి ఏమవుతుందో అదే. తెలిసో తెలియకో, తేడా ఏమీ లేదు. "ఆదర్శ జీవితం" ఒక సర్కస్ ట్రిక్కు, ఒక మాంత్రికుడి భ్రమ. మీరు దాన్ని మరీ దగ్గరగా తదేకంగా చూసిన క్షణమే కరిగిపోయే ఒక ఊహ.

Nando

ఒక మేనేజర్ జీవితం

06:00కు మేలుకొలుపు. ముప్పై నిమిషాల పరుగు, స్నానం, వార్తాపత్రిక, అల్పాహారం. 08:30కు అతను అప్పటికే కార్యాలయంలో ఉంటాడు. అందరికంటే ముందు రావడం, అందరికంటే తర్వాత వెళ్ళడం — వివరణ అవసరం లేకుండా కంపెనీ మొత్తం చదివే రెండు సంకేతాలు. 10:30 కాఫీ విరామం. 13:30 త్వరగా ఒక చిరుతిండి. 18:30కు వ్యక్తిగత పనుల కోసమో, ఆలస్యంగా జరిగే ఒక వ్యాపార సమావేశం కోసమో బయటికి వెళ్తాడు. 20:00కు చివరికి ఇంటికి వెళ్తాడు, అక్కడ రాత్రి భోజనం ఎదురుచూస్తుంటుంది. 21:30కు తన బల్ల దగ్గర కూర్చుంటాడు — ఎడమ వైపు ల్యాప్‌టాప్, కుడి వైపు డెస్క్‌టాప్ — డేటా మార్పిడి చేస్తూ, అంకెలు సమీక్షిస్తూ, ప్రణాళికలు నిర్మిస్తూ, అలసిన మెదడు నుంచి కొత్త ఆలోచనలను పిండుతూ. లాభమే మతం. మిగతాదంతా అనుబంధం. అర్ధరాత్రి ఒంటి గంటకు పడుకుంటాడు. అతని పక్కను వెచ్చగా ఉంచే ఎవరో ఎప్పుడూ ఉంటారు, అతను తనలోని యాంత్రిక భాగానికి పగ్గాలు అప్పగిస్తాడు. 03:00కు చివరికి నిద్రపోతాడు. 06:00కు మళ్ళీ లేస్తాడు. మూడు గంటల నిద్ర — అతి తక్కువ విశ్రాంతితో కోలుకోవచ్చని వాగ్దానం చేసే ఆ తూర్పు దేశాల పద్ధతులకు సరిగ్గా సరిపోయేలా. యంత్రం నడుస్తూ ఉంటుంది కాబట్టి అతను నమ్మే ఒక కల్పన. శని, ఆదివారాలు పవిత్రమైనవి. ఆనందం, వినోదాలు, కుటుంబం. ఆ రోజుల్లో అతను ఎవరి వల్లా ఇబ్బంది పడాలనుకోడు — ముఖ్యంగా సహోద్యోగుల వల్ల గానీ కంపెనీలోని ఎవరి వల్ల గానీ. రాజ్యం తన

ద్వారాలు మూసేస్తుంది. మేనేజర్ బాగా సంపాదిస్తాడు, అవును. కానీ సరిగ్గా నిర్వహించకపోతే తిరిగి సరిచేయలేని నష్టాన్నీ, బాధల సుదీర్ఘ గొలుసునూ సృష్టించగల బాధ్యతల బరువును మోస్తాడు. జనం అది మరిచిపోతారు. చాలాసార్లు ఈ పాత్ర కోటు మీద ఒక బ్యాడ్జి కాదు. అది ఉద్యోగుల నుంచీ యాజమాన్యం నుంచీ వచ్చే నిశ్శబ్ద గుర్తింపు — వాళ్ళు మిమ్మల్ని ఒక ఖర్చుగా చూడటం మానేసి ఒక వనరుగా చూడటం మొదలుపెట్టిన క్షణం. ఆ గుర్తింపు వచ్చినప్పుడు, అదే అతనికి దక్కే ఏకైక నిజమైన జీతం.

Nando

అసలైన యజమానులు

... మోసంలో

మేము సహోద్యోగులం, మా నాన్న, నేను. మేమిద్దరం ఒకే అమెరికన్ బహుళజాతి సంస్థ కోసం పనిచేశాం. అమ్మకందారులం. జ్ఞానపరమైన మోసగాళ్ళం. మొదటి నియమం ఎప్పుడూ ఒకటే: అందరి పట్లా న్యాయం, నమ్మకం. రెండవది: వినియోగదారు అసలు అవసరాలను వినియోగదారు కంటే ముందే అర్థం చేసుకోవడం. అమ్మడం అంటే ఉత్పత్తులను నెట్టడం కాదు. ఎవరైనా ఇబ్బందుల్లో పడకుండా సహాయం చేయడం. ఎక్కువ అమ్మకాలు అంటే ఎక్కువ డబ్బు కాదు. వినియోగదారుకు ఎక్కువ సంతృప్తి — మార్కెట్‌కు అసలైన ఏకైక యజమాని అతనే. మేమిద్దరం జాతీయ స్థాయి నాయకత్వ పాత్రల్లో ఉన్నాం. వేర్వేరు సంవత్సరాల్లో నాణ్యతలోనూ పరిమాణంలోనూ మేమిద్దరం ఇటలీలో మొదటి స్థానానికి చేరాం. అధికారికంగా ఎప్పుడూ నంబర్ వన్ కాదు. కానీ నా గుండె ఎప్పుడూ ఒకే లయలో కొట్టుకుంటుంది: అమెరికా. కదలిక చేసింది అమెరికన్లే. Frega కుటుంబం దాన్ని ఎలా చేసేదో తమ కళ్ళతో చూడటానికి ఉన్నత అధికారులు వచ్చారు. '90లలో యూరప్ CEO శ్రీ Wakefield మా నాన్నను చూడటానికి వెళ్ళారు. 2000ల ప్రారంభంలో ప్రపంచవ్యాప్త ఉపాధ్యక్షుడు శ్రీ Alan Both నన్ను చూడటానికి వచ్చారు, వెంట సలహాదారులు, సేల్స్ డైరెక్టర్లతో. ఎంత జీవితం గడిపాం మేము.

ఆహహహహ. తర్వాత నలభై సంవత్సరాలు చాలని మా నాన్న నిర్ణయించుకున్నారు. 1996లో ఆయన పదవీ విరమణ చేశారు. నేను 2003 వరకు ఆగాను. నా వయసు ముప్పై ఎనిమిది, కంపెనీలో పద్దెనిమిది సంవత్సరాలు. అలసిపోయాను. డబ్బు ఎప్పుడూ ప్రాధాన్యత కాదు. నన్ను సంతోషపెట్టే విషయాలు మాత్రమే. ఈ కథ ఎందుకు చెబుతున్నాను? ఎందుకంటే ఈ రోజు, రచయితగా మారాక, నా పోస్టులు చాలా దేశాల్లో చదువుతున్నారు. చివరికి నియమం ఇప్పటికీ అదే. చివరికి, నియమం ఎప్పుడూ మారలేదు. ఒక కథను ఎలా అమ్మాలో తెలిస్తే చాలు.

Nando

గంభీరమైన మనిషి

(Vincenzo Frega)

మా నాన్న Reggio Calabria జిల్లాలోని Seminara అనే ఊరిలో ఒక చిన్న పొగాకు దుకాణంలోకి అడుగుపెడతారు. ఆయన అక్కడివారు కాదు. పని మీద ఆ ప్రాంతంలో ఉన్నారు, Gillette సేల్స్ ప్రతినిధిగా. లోపల సొంత ఊరిలోని ఒక పొరుగువాడు, బ్యాంకు క్యాషియర్, ఎదురవుతాడు. ఆయన అతన్ని అడుగుతారు: "ఇక్కడ ఏం చేస్తున్నావు?" ఆ మనిషి ఉత్సాహంతో ఊగిపోతూ జవాబిస్తాడు: "గుర్రాల మీద పందెం కాస్తున్నాను." మా నాన్న అతని వైపు చూస్తారు. "మరి రేస్ కోర్సు ఎక్కడ? పదేళ్ళుగా ఇక్కడ ఉంటున్నాను, ఒక్కటి కూడా చూడలేదు." పొరుగువాడు తెలివైనవాడిలా కనిపించాలని వెకిలిగా నవ్వుతాడు. ఒక TOTIP పందెం చీటీ బయటికి తీసి చూపిస్తాడు. మా నాన్న ఒక్క క్షణం అయోమయంగా తదేకంగా చూసి, తర్వాత పగలబడి నవ్వుతారు. ఆయన మాట్లాడుతున్నది గుర్రాల మీద పందెం కాసే ఒక మనిషితో... గుర్రాలు లేకుండా. ఈ సంగతి మా అమ్మకు చెప్పాలని ఆయన అప్పటికే ఆలోచిస్తున్నారు; ఆ పొరుగువాడు అమ్మకు బాగా తెలుసు — ఏళ్ళుగా ఆమెను ఆరాధించే నమ్మకస్తుడు. ఆయన లోలోపల నవ్వుకుంటున్నారు. ఏం జరగబోతోందో ఆయనకు ఏమాత్రం తెలియదు కాబట్టి కూడా

నవ్వుకుంటున్నారు. ప్రవేశద్వారానికి వీపు పెట్టి, దుకాణంలోని వినియోగదారులతో పని కొనసాగిస్తారు. ఆ వినియోగదారు తలుపు వైపు తలతో వింత సైగలు చేస్తూనే ఉంటాడు: అవును/కాదు, అవును/కాదు. మా నాన్నకు అర్థం కాదు. ఆయనకు అది చిన్న ఊరి సైగల భాష మాత్రమే. పని ముగించి, వీడ్కోలు చెప్పి, ప్రశాంతంగా బయటికి నడుస్తారు. బయట అడుగుపెట్టిన క్షణమే ఆయన్ని ఆపేస్తారు. పట్టుకున్నారు. అరెస్టు చేస్తారు. కారబినియేరి సంబరపడిపోతున్నారు: పదిహేను సంవత్సరాల తర్వాత చివరికి అతన్ని పట్టుకున్నామని నమ్ముతున్నారు. ఆయన నవ్వుతారు. పిచ్చివాడిలా నవ్వుతారు. అదొక వేళాకోళం అనుకుంటారు. స్టేషన్‌లో ఆయన పత్రాలు, ఉద్యోగం అడుగుతారు. ఆయన ఇంకా నవ్వుతూనే జవాబిస్తారు. తర్వాత ఆ ప్రశ్న: "మీరు ఇక్కడ ఎందుకున్నారో మీకు తెలియదా?" "తెలియదు." "ఏళ్ళుగా మేము వెంటాడుతున్న ఒక మనిషిలా మీరు అచ్చం ఉన్నారు: 'Seminara మెషిన్-గన్ మనిషి.' ముందుకు వెళ్ళే ముందు మిలాన్‌లోని మీ కంపెనీ నుంచి నిర్ధారణ కోసం ఎదురుచూస్తున్నాం." మా నాన్న ఒక్క క్షణం ఆగుతారు. "అతన్ని మెషిన్-గన్ మనిషి అని ఎందుకు పిలుస్తారు?" "ఎందుకంటే మాఫియా అంత్యక్రియల్లో అతను కర్మకాండను ఆపేసి, శవపేటికను వీధిలోకి లాగి, తెరిచి, శవం మీద ఒక మ్యాగజైన్ మొత్తం ఖాళీ చేస్తాడు." నిశ్శబ్దం. మా నాన్న వాళ్ళ వైపు చూస్తారు. తర్వాత అంటారు: "ఆహ్... అయితే నేను గంభీరమైన మనిషిని." ఆయన్ని వదిలేస్తారు. దిగబెడతామంటారు. "వద్దు, ధన్యవాదాలు. నడిచి వెళ్తాను. నా కారు ఉంది." క్షమాపణ లేదు. వివరణ లేదు. ఆయన నవ్వుకుంటూ ఇంటికి నడుస్తారు. గుమ్మం దగ్గర ఆగుతారు. మా అమ్మకు ఏం చెప్పాలో ఆలోచిస్తారు. తర్వాత ఏమీ చెప్పకూడదని నిర్ణయించుకుంటారు. ఆమె నమ్మదని భయపడి కాదు. వినయం వల్ల. తన సొంత ప్రతిష్ఠ పట్ల గౌరవం వల్ల. తాను కాని వ్యక్తితో పొరబడకుండా ఉండటానికి. ఎవరూ ఊహించని రకమైన మనిషిగా ఉండటానికి.

Nando

మనం ఉన్న తీరు

ఆరంభం నన్ను ఎప్పుడూ ఆకర్షిస్తూనే ఉంది. పుస్తకాల్లో రాసినది కాదు — అది ఎవరో ఒకరి కథనం మాత్రమే, ఒక ప్రాతినిధ్యం, ఎప్పుడూ సంపూర్ణ సత్యం కాదు. నేను చెబుతున్నది అసలైన ఆరంభం, ఎవరూ నమోదు చేయలేనిది. నేను దాన్ని ఇలా ఊహించుకుంటాను. స్త్రీ — అంతా మొదలయ్యే మొట్టమొదటి అసలైన జీవి — ఒక గుహ కోసం వెతుకుతూ అడవి గుండా నడుస్తుంది. ఏమీ మారలేదు: ఈ రోజుకూ ఆమె ఒక ఇంటి కోసం వెతుకుతుంది, ఒక కుటుంబాన్ని నిర్మించుకోవడానికి, స్థిరత్వం సృష్టించడానికి, జీవితానికి లంగరు వేయడానికి ఒక చోటు కోసం. ఆమె నిజంగా ఒక ఉన్నతమైన జీవి. జంతు ప్రపంచం నుంచి అంతా గ్రహించింది: తర్కం, హేతువు, భావోద్వేగం, సహజ ప్రవృత్తి — అన్నీ ఒక అసాధ్యమైన అంతర్దృష్టితో, దైవానికి దగ్గరగా ఉండే ఒక వాసన పసిగట్టే శక్తితో అనుసంధానమై. అదే ఆమె. మన స్త్రీ. ఆమె కదలికలు పిల్లి జాతి ప్రపంచంలో ప్రతిధ్వనిస్తాయి: ఎప్పుడూ కరుకుగా కాదు, ఎప్పుడూ ఆకస్మికంగా కాదు, ఎప్పుడూ మఖమల్‌లా. ఆమె చూపు ఆమె గుర్తింపును బయటపెడుతుంది. ఆమె మనసులో అంతులేని ప్రశ్నలు — యాభై ఆరు ప్రత్యేక అవసరాలు, వాటిలో ఏదీ ప్రాధాన్యం కాదు, సంపూర్ణమైనదాన్ని ఎప్పుడూ ప్రశ్నించాల్సిందే అని చెబుతున్నట్టు. తర్వాత ఆమె సంతానాన్ని కన్నది. శరీరం కోసం కాదు, కొనసాగింపు కోసం. అది ఒక గొరిల్లాతో చేసింది — అందుబాటులో ఉన్న అత్యుత్తమమైనదాన్నే ఆమె ఎప్పుడూ తీసుకుంటుంది. అతను మాత్రం ఉన్నచోటే ఉండిపోయాడు. తింటూ, విశ్రాంతి తీసుకుంటూ, తన ఆంతరంగిక కోరికను తీర్చుకుంటూ. రెండు అవసరాలు, లక్షల సంవత్సరాలుగా మారకుండా. ఏదీ పరిణామం చెందలేదు. ఇది మానవశాస్త్రం కాదు — నాకు బిరుదులు లేవు, విద్యాపరమైన శిక్షణ లేదు, పద్ధతి లేదు. ఈ ఉదయం నిద్రలేచి, బార్బ్రా స్ట్రైశాండ్ పాట విని, ఒక సరళమైన విషయం ఆలోచించిన ఒక మనిషి దృష్టి మాత్రమే: “The Way We Were”.

"అవసరం మనసుకు పదును పెడుతుంది; కొరత విలువను పుట్టిస్తుంది — మనం ఇప్పటికీ పాటించే అతి పురాతన నియమం అదే."

జైలు

జైలు — మానవాళి మొత్తం భయపడే చోటు, ఎవరూ లోపలికి వెళ్ళాలనుకోని చోటు, అయినా చివరికి అందరూ దాని గుండా వెళ్ళే చోటు. దాని అతి పురాతన రూపాల్లో దాన్ని లేమి సామ్రాజ్యంగా చిత్రించారు: స్వేచ్ఛ, కదలిక, చర్యల లేమి. తర్వాత శతాబ్దాల పొడవునా అది పరిణామం చెంది వేరే విషయాలుగా మారింది. ఆ పదమే మిమ్మల్ని వెంటనే అత్యంత స్పష్టమైన, అత్యంత వాస్తవికమైన చోటుకు లాక్కెళ్తుంది: న్యాయపరమైనది. కానీ అది సమాజం యొక్క ఫార్మాట్ మాత్రమే, మీ జీవితాన్ని మార్చడమే కాకుండా మీ సామాజిక స్థానాన్ని కూడా మార్చగల ఒక క్షణానికి వర్గీకరణ. బడి రోజుల జ్ఞాపకం ఒకటి గుర్తొస్తుంది: Silvio Pellico, 1789–1854, ఆయన జైలులో ఉన్నప్పుడు "నా జైలు రోజులు" రాశారు — భావోద్వేగ శిక్షలు అనుభవిస్తున్న భర్తలు ఇప్పుడు వాడుకునే ఒక కరదీపిక. అవును, అది న్యాయశాస్త్ర గ్రంథం కాదు, ఒకరి గుర్తింపు అక్షం లోపలి ఒక స్థితి, ఎందుకంటే మనం మనలోనే బందీలుగా ఉండొచ్చు. కానీ అలా జరిగితే, మానసిక వైద్యాన్నీ మందుల చికిత్సనూ ఆశ్రయించాల్సిందే, ఎందుకంటే ఆలోచనల లోపల మనసును నయం చేయడమే మొత్తం వైద్య సాహిత్యానికి ఉన్న ఏకైక నిజమైన పరిమితి. మానసిక నిర్బంధం ఏ వైద్యుడూ పూర్తిగా తెరవలేని గది. Rodica అనే ఒక రొమేనియన్ స్త్రీ ఒక రాత్రి నన్ను తన ఇంట్లో బంధించేసిన సంగతి నాకు గుర్తుంది. నాలుగు సీసాల వైన్ తాగాక ఆమె పిచ్చిదానిలా నవ్వుతోంది, కొద్దిసేపట్లోనే ఇటలీకి తిరిగి వెళ్ళడానికి నాకు ఒక విమానం ఉంది. నేను బేరమాడి, Calabria ఒప్పందాన్ని బల్ల మీద పెట్టాల్సి వచ్చింది — స్పష్టంగా నా సృష్టే — దాని ప్రకారం, విదేశీ గడ్డ మీద అతిథికి ఎప్పుడూ ఒక అవకాశం ఇవ్వాలి. తలుపులు తెరుచుకుని నేను బయటికి నడవడానికి అది

చాలింది. భావోద్వేగ, ప్రేమానుభూతి, అనురాగ సంబంధమైన జైలుకు ఇనుప ఊచలు ఉండవు. దానికి ఉండేవి జ్ఞాపకాలు మాత్రమే — ఎప్పటికీ మరిచిపోలేని రకమైనవి.

Nando

విజయానికి నేను సిద్ధంగా లేను

Ferdinando ఏళ్ళ తరబడి విజయాన్ని ఊహించుకున్నాడు. శిక్షణ, పని, శ్రమ — పూర్తి మాన్యువల్. కానీ చివరికి విజయం వచ్చినప్పుడు, అది తలుపు తట్టలేదు. తలుపును తన్ని తెరిచి, లోపలికి వచ్చి అడిగింది: "ఊఁ? సిద్ధమా?" అతను సిద్ధంగా లేడు. అంతా వేగంగా జరిగిపోయింది. మొండి అంకితభావంతో అతను నిర్మించిన ఒక ప్రాజెక్టుకు అకస్మాత్తుగా గుర్తింపు వచ్చింది. మీడియా ఫోన్లు, సదస్సుల ఆహ్వానాలు, సహకారాలు — అందరికీ అతనిలో ఒక ముక్క కావాలి. మొదట్లో అతనికి చాలా బాగా అనిపించింది. తర్వాత, తనకు ఎప్పుడూ అందని ఒక మాన్యువల్‌తో విజయం వస్తుందని గ్రహించాడు. అంచనాలు పెరిగాయి. సందేహాలూ పెరిగాయి. ప్రతి నిర్ణయం నిర్వీర్యం చేయాల్సిన బాంబులా అనిపించింది. ప్రతి పొరపాటు ఒక సంభావ్య సంతాప వార్తలా కనిపించింది. ఇంతలో అతని కార్యక్రమాల పట్టిక పేలిపోయింది: సమావేశాలు, గడువులు, ఇంటర్వ్యూలు. అతని అభిరుచి — అంతటినీ మొదలుపెట్టినది — "ముఖ్యమైన విషయాల" బరువు కింద ఊపిరాడక అల్లాడసాగింది. అందుకే అతను ఒకే ఒక తార్కికమైన పని చేశాడు: పారిపోయాడు. ఎప్పటికీ కాదు — ఊపిరి పీల్చుకునేంత సేపు మాత్రమే. నిశ్శబ్దంలో, అంతా బాగా జరుగుతున్నప్పుడు ఎవరూ అడగని ప్రశ్నను తనను తాను అడిగాడు: "నేను అసలు ఏం చేస్తున్నాను?" జవాబు సరళమైనది: అతను విజయాన్ని శబ్దంతో పొరబడ్డాడు. ఒక భిన్నమైన విధానంతో తిరిగి వచ్చాడు. వద్దు అని చెప్పడం నేర్చుకున్నాడు. బాధ్యతలు అప్పగించడం నేర్చుకున్నాడు. అన్నిచోట్లా ఉండటం అంటే ఎక్కడా లేకపోవడమే అని నేర్చుకున్నాడు. నెమ్మదిగా అభిరుచి తిరిగి వచ్చింది — బాణసంచాలా కాదు, ఆరిపోని ఒక చిరుదీపంలా. వెనక్కి తిరిగి

చూసుకుంటే అతనికి నిజం అర్థమైంది: విజయానికి ఎవరూ ఎప్పుడూ సిద్ధంగా ఉండరు. విజయం ముందుగానే వచ్చి, అతిగా తిని, ఫర్నిచర్‌ను విమర్శించే అతిథి లాంటిది. కానీ మొదటి సందర్శనను తట్టుకుని నిలిస్తే, దానికి ఆతిథ్యం ఎలా ఇవ్వాలో నేర్చుకుంటారు. అదే — చప్పట్లు కాదు — అసలైన గెలుపు.

Nando

500 గ్రాములు

అది జూన్ 1996. ఒక కొత్త ఉత్పత్తిని ప్రపంచవ్యాప్తంగా విడుదల చేయడం కోసం Boston లోని కంపెనీ ప్రధాన కార్యాలయంలో ఒక ప్రపంచ అమ్మకాల సమావేశం ఏర్పాటు చేశారు. ఇటాలియన్ విభాగం అమ్మకాల బృందాన్ని రెండు వేర్వేరు విమానాల్లో విభజించాలని నిర్ణయించింది — ఒకటి రోమ్ నుంచి, మరొకటి మిలాన్ నుంచి బయలుదేరేది. గమ్యం ఒకటే: మొదట New York, తర్వాత Boston. కారణం సరళమైనది. ఏదైనా తప్పు జరిగితే, ఇటాలియన్ అమ్మకాల దళం మొత్తం ఒకే విమానంలో ఉండకూడదని వాళ్ళ ఉద్దేశం. కార్పొరేట్ తర్కం. విపరీతమైనది, కానీ తార్కికమైనది. ఆ సాయంత్రం సురక్షితంగా చేరాం. మరుసటి ఉదయం ఇటాలియన్ ఉన్నత యాజమాన్యంలోని ఆరుగురు సభ్యుల మధ్య నేను ఉన్నాను. వాళ్ళలో ఎవరికీ ఇంగ్లీష్ రాదు. వాళ్ళకు ఆకలిగా ఉంది. ఏదోలా వాళ్ళకు భోజనం పెట్టే బాధ్యత నాదైపోయింది. ఎక్కడికి వెళ్దామని నన్ను అడిగారు. సరళం. "Boston హార్బర్," అన్నాను. "ఎండ్రకాయ పాస్తా తింటున్నాం." నేను ఏదో కల్పిస్తున్నట్టు నా వైపు చూశారు. టాక్సీ డ్రైవర్ కూడా వినోదం పొందాడు. అతను తన సొంత నంబర్ ఇచ్చి, Boston లో నేను ఎక్కడ ఉంటున్నానో అడిగాడు. ఆ తర్వాత, నేను అతని టాక్సీ సేవను వాడుకుంటూ ఉంటే నాకు కమీషన్ ఇస్తానని వివరించాడు. అమెరికాలో అదే నా మొదటి అసలైన పాఠం. ప్రతిదానికీ ఒక వ్యవస్థ ఉండేది. రవాణాకు కూడా. రెస్టారెంట్‌కు చేరాం. యజమానులు నలభై సంవత్సరాల క్రితం అమెరికాకు వలస వెళ్ళిన Sicily సోదరులు. మమ్మల్ని కుటుంబంలా ఆహ్వానించారు. అందరూ

ఎండ్రకాయ లింగ్విని ఆర్డర్ చేశారు. నేను కొంచెం వేరేది ఆర్డర్ చేశాను. ఐదు వందల గ్రాముల లింగ్విని. రెండు ఎండ్రకాయలతో. పళ్ళాలు వచ్చాయి. అందరూ సంతోషంగా కనిపించారు. నేను నా పళ్ళెం వైపు చూసి వెంటనే యజమానిని పిలిచాను. "ఇది ఐదు వందల గ్రాములు కాదు." అతను పూర్తి నిశ్శబ్దంగా నన్ను తదేకంగా చూశాడు. నేను లేచాను. రెస్టారెంట్ వదిలి బయటికి వెళ్ళాను. దగ్గరలోని ఒక దుకాణానికి నడిచాను. పాస్తా కొన్నాను. తిరిగి వచ్చాను. అతని చేతికి ఇచ్చాను. "అంతా పారేయండి." "మళ్ళీ మొదలుపెట్టండి." "ఐదు వందల గ్రాములు చేయండి." నా సహోద్యోగులు నవ్వడం మొదలుపెట్టారు. వాళ్ళలో ఒకరు అన్నారు: "Calabria మనిషికి ఎదురెళ్ళడం అరుదుగానే తెలివైన వ్యాపార నిర్ణయం అవుతుంది." చివరికి సరైన పళ్ళెం వచ్చింది. తిన్నాం. అందరూ సంతోషించారు. నా సహోద్యోగులు నా భోజనానికి డబ్బు కట్టారు. ఆ ఇద్దరు Sicily సోదరులు నా వైపు చూసి అడిగారు: "ఇప్పుడు సంతోషమేనా?" కాదన్నాను. వాళ్ళు అయోమయంగా చూశారు. "మనం ఇప్పుడు అమెరికాలో ఉన్నాం," అన్నాను. "ఇక్కడ మీ మాటకు విలువ ఉంది." వంద డాలర్లు తీసి టిప్‌గా బల్ల మీద వదిలాను. వాళ్ళు తీసుకోవడానికి నిరాకరించారు. నేను పట్టుబట్టాను. "ఇది నా ఎంపిక." "బహుశా మనం మళ్ళీ ఎప్పుడూ కలవం." "కానీ మీ పొరపాటు నాకు 120 గ్రాముల పాస్తా నష్టం కలిగించింది కాబట్టి దీన్ని ఇక్కడ వదిలి వెళ్తున్నాను." వాళ్ళు నన్ను తదేకంగా చూశారు. తర్వాత నవ్వారు. నేనూ నవ్వాను. ఎందుకంటే కొన్నిసార్లు సూత్రాలు గంభీరమైనవి. కొన్నిసార్లు అవి పాస్తా వేషంలో వస్తాయి.

Nando

వేగమే గెలుస్తుంది

విజయం బలవంతులది కాదు. అది అత్యంత వేగవంతులది — ఆట మారిందని ఇంకెవరూ గ్రహించకముందే ఆలోచించి, కదిలి, సర్దుకునేవాళ్ళది. ఇది నేను ఒకసారి కంటే ఎక్కువసార్లు నేర్చుకున్నాను. ఏళ్ళ క్రితం నేను ఒక ప్రాజెక్టు మీద పనిచేస్తున్నాను, అందులో నా పోటీదారుల దగ్గర అన్నీ ఉన్నాయి: పెద్ద బృందాలు,

మెరుగైన సాధనాలు, ఎక్కువ అనుభవం. నా దగ్గర ఉన్నది వేగం. వాళ్ళు సంక్లిష్టమైన వ్యూహాలు నిర్మిస్తుండగా, నేను అప్పటికే పరీక్షిస్తూ, సర్దుబాటు చేస్తూ, సరిదిద్దుతూ, కదులుతూ ఉన్నాను. చిన్న చిన్న గెలుపులు, ఒకదాని తర్వాత ఒకటి, అంతరం తగ్గిపోయే వరకు. నాకౌట్ కాదు — దెబ్బల ఖచ్చితమైన కూడిక. వేగం ప్రతికూలతను విజయంగా మార్చింది. వేగం అంటే తొందరపాటు కాదు. ఇతరులకంటే ముందే సందర్భాన్ని చదవడం. ఖాళీని చూడటం. మిగతావాళ్ళంతా ఇంకా ఆలోచిస్తుండగానే చర్య తీసుకోవడం. మరోసారి, ఒక ముఖ్యమైన కార్యక్రమంలో, ఒక సాంకేతిక సమస్య అంతటినీ నిలిపివేసేలా బెదిరించింది. జనం సుదీర్ఘమైన, సొగసైన పరిష్కారాల కోసం వెతకడం మొదలుపెట్టారు. నేను వెతకలేదు. సరళం చేశాను, వేగంగా చర్య తీసుకున్నాను, కార్యక్రమాన్ని నిలబెట్టాను. పరిపూర్ణంగా కాదు — కానీ ప్రభావవంతంగా. నిజ జీవితంలో ప్రభావమే గెలుస్తుంది. వేగంగా ఉండటం అంటే ఆవేశంగా ఉండటం కాదు. సంకోచం లేకుండా కదలగలిగేంతగా సిద్ధంగా ఉండటం. అనుభవం శిక్షణ ఇచ్చిన అంతర్దృష్టి అది. స్పష్టత అండగా నిలిచిన ధైర్యం అది. కిటికీ ఎప్పుడు తెరుచుకుంటుందో తెలుసుకోవడం — దూకడం. ఈ రోజు సవాలు ఎంత పెద్దదో నేను అడగను. ఎంత త్వరగా కదలగలనో అడుగుతాను. ఎంత వేగంగా ముందే ఊహించగలనో. ఒక సమస్యను ఒక అవకాశంగా ఎంత వేగంగా మార్చగలను? వేగం తట్టుకునే శక్తి. వేగం వ్యూహం. కలగనడానికీ చేయడానికీ మధ్య తేడా వేగమే. చివరికి ఇది సరళం: బలవంతులు బలహీనులను ఓడించరు. వేగవంతులు నెమ్మదివాళ్ళను ఓడిస్తారు.

Nando

సూపర్‌మార్కెట్‌లో నా రోజు

శనివారం ఉదయం 9 గంటలు. ఒక సరళమైన ప్రణాళికతో సూపర్‌మార్కెట్‌లోకి నడిచాను: పాలు, రొట్టె, జున్ను. పది నిమిషాల తర్వాత నేను సీరియల్స్ వరుసలో ఉన్నాను. తర్వాత విదేశీ సాస్‌ల వరుసలో. తర్వాత నేను ఇంతకు ముందెన్నడూ చూడని మసాలాల

రహస్యమైన గోడ ముందు. అప్పుడే విధి పాళ్గొనాలని నిర్ణయించుకుంది. సలహా అవసరమైన ఇద్దరు జపనీస్ స్నేహితులు ఎదురయ్యారు — ఏం కొనాలో కాదు, ఎక్కడ తినాలో. ముప్పై నిమిషాల తర్వాత మేము కలిసి భోజనం చేస్తున్నాం. మధ్యాహ్నానికల్లా పాత స్నేహితుల్లా నగరంలో తిరుగుతున్నాం. సాయంత్రం నేను మళ్ళీ సూపర్‌మార్కెట్‌కు వెళ్ళాను. అసలు కారణం లేదు. ఏదో లోటుగా ఉందనే ఆ ఖచ్చితమైన భావన మాత్రమే. అంతులేని బిస్కెట్ల వరుస వైపు తదేకంగా చూస్తూ నిలబడి ఉన్నాను. అక్కడికి ఎలా చేరానో తెలియదు. నా ఉదయపు విశ్వంలో లేని వస్తువులతో బండి నిండిపోయింది, కానీ ఇప్పుడు అవి అత్యవసరంగా అనిపించాయి. బిల్లింగ్ దగ్గర క్యాషియర్ నా వైపు చూసి, నవ్వి, అడిగింది: "మీరు ప్రత్యేకంగా ఏమైనా వెతుకుతున్నారా?" నేనూ తిరిగి నవ్వాను. "ఇవన్నీ నా దగ్గరికి ఎలా వచ్చాయో కూడా నాకు తెలియదు." అప్పుడే నాకు తట్టింది: సూపర్‌మార్కెట్ అంటే వస్తువులు కొనే చోటు కాదు. మీరు మారే చోటు. అవసరాలు కోరికలవుతాయి. కోరికలు నమ్మకాలవుతాయి. నమ్మకాలు సాకులవుతాయి. మూడు నిండిన సంచులతో, ఒక ఖాళీ నిశ్చయంతో బయటికి నడిచాను. నాకు ఏదీ లోటు లేదు. నేను కేవలం అవసరాన్ని శబ్దంతో పొరబడ్డాను.

Nando

మనుషులను అర్థం చేసుకోవడం

నలభై ఏళ్ళు ప్రపంచమంతా తిరగడం మీకు ఎన్నో విషయాలు నేర్పుతుంది. మిగిలినవి కష్టపడి నేర్చుకుంటారు, అతి చిన్న వివరాల మీద దృష్టి పెట్టే ఒక పిల్లవాడిలా, ఎందుకంటే ఏదీ ఉచితం కాదు, ప్రతిదానికీ ఒక ఖరీదు ఉంటుంది. మీరు ఉన్నదానితోనే వెళ్తారు: మీ స్వభావం, మీ విద్య, మీ అనుభవం. ఒక పరిస్థితిలోకి ప్రవేశించడానికి, దాన్ని చదవడానికి, దానికి అనుగుణంగా మారడానికి, అవసరమైనప్పుడు అదుపు తీసుకోవడానికి మిమ్మల్ని అనుమతించేది అదే. కానీ మీరు ఎప్పుడూ అతిథే. కొందరు మనుషులు కేవలం కష్టమైనవాళ్ళు: అంతర్ముఖులు,

సంక్లిష్టమైనవాళ్ళు, అలవాటుగా నిరాశావాదులు. ఇప్పుడు జరిగేది మాత్రమే ముఖ్యమైన ఒక కోణంలో వాళ్ళు జీవిస్తారు, అప్పుడు కూడా వాళ్ళకు రుజువు, నిర్ధారణ, మొదటి నిర్ధారణకు రెండవ నిర్ధారణ కావాలి. ఆ తర్వాత వ్యతిరేక వర్గం ఉంది: నిర్మాణాత్మకమైన మనసు. ప్రణాళిక, ప్రక్రియ, ఉత్పత్తి, లాభం మీద నిర్మితమైనది. మేనేజర్. లక్ష్యాలకు, నిర్ణయాలకు, ప్రసిద్ధమైన 7 P ల గొలుసుకు కట్టుబడిన వ్యక్తి. మీరు అదృష్టవంతులైతే, సరైన విద్యా నేపథ్యం ఉండి అందుబాటులో ఉన్న సాధనాలను వాడే ఒకరిని కలుస్తారు, జీవితంలో చరరాశులు, ఆశ్చర్యాలు, అప్పుడప్పుడు ఒక పేలుడు కూడా ఉంటాయని వాళ్ళు కొన్నిసార్లు మరిచిపోయినా. మనుషులను అర్థం చేసుకోవడం శాస్త్రం కాదు. అది క్రమశిక్షణ. సంకేతాలు, సైగలు, వైరుధ్యాలు, సమయాల నెమ్మదైన కూడిక. ఇతరులు పట్టించుకోనిదాన్ని చూడటం నేర్చుకుంటారు. చెప్పనిదాన్ని వినడం నేర్చుకుంటారు. ప్రతి ఒక్కరూ ఒక సొంత తర్కాన్ని మోస్తారని, దాన్ని పట్టుకుంటే వాళ్ళతో సరైన స్థాయిలో మాట్లాడగలరని నేర్చుకుంటారు. కొన్ని దేశాల్లో మనుషులు సూటిగా మాట్లాడతారు, కొన్నిచోట్ల చుట్టూ తిప్పి మాట్లాడతారు, మరికొన్నిచోట్ల అవసరమైనప్పుడు మాత్రమే మాట్లాడతారు. చాలినంత కాలం ప్రయాణిస్తే తీర్పు చెప్పడం మానేస్తారు. కేవలం గమనిస్తారు. చివరికి అర్థం చేసుకుంటారు. ఎందుకంటే అసలైన నైపుణ్యం — ముఖ్యమైన ఏకైకది — సరళమైనది: మనుషులను ఎలా చదవాలో తెలుసుకోవడం.

Nando

AUCHAN లో పొరపాటు

ఆ ఉదయం నాకు పని చేసే మూడ్ లేదు. ఉత్తములకు కూడా అలా జరుగుతుంది — అయినా నేను అప్పటికి వాళ్ళలో ఒకణ్ణి కాదు. సగం ఎత్తు పెరిగిన ఎండుగడ్డి పొలాల గుండా కారు నడిపాను, ఒక వైపు చచ్చినట్టు నటించే పాములు, మరో వైపు భారీ పల్లెటూరి ఎలుకలు. జేబులో పది యూరోలు, పెన్షన్‌కు ఇంకా పది రోజులు ఉన్న మనిషికి ఒక విచిత్రమైన ప్రయాణం. New York లో డ్రైవర్లు నడిపే లిమోజిన్ల

నుంచి దీనికి. జీవితానికి హాస్యస్ఫూర్తి ఉంది. ప్రవేశద్వారం దగ్గర సమాచార కౌంటర్ అమ్మాయి బాత్రూమ్ వైపు దారి చూపించింది. ప్రత్యేకంగా కనిపించడానికి ఆమెతో "ధన్యవాదాలు, నా ప్రియా," అని చెప్పి ఒక ముద్దు విసిరాను. ఆమె ఆ పోర్చుగీస్ మిశ్రమాన్ని ఇచ్చింది: చిరునవ్వు + అనుమానం, నెమ్మదైన సమయానికీ నిశ్శబ్ద అపనమ్మకానికీ వాస్కో డ గామా వారసత్వం. Auchan లోపల వండిన ఆహారం వాసన నన్ను బలంగా తాకింది. ఒక పుణ్యక్షేత్రం ముందు యాత్రికుడిలా పదిహేను నిమిషాలు ఆ వంటకాల వైపు తదేకంగా చూశాను. తర్వాత సెల్ఫ్-సర్వీస్ కౌంటర్ కనిపించింది: ముందే వండిన ఆహారం, తీసుకెళ్ళడానికి సిద్ధంగా. ఒకే సమస్య — బిల్లింగ్‌కు 120 మీటర్లు, తర్వాత తినడానికి 120 మీటర్లు వెనక్కి. నాలాంటి మనిషికి ఒక రవాణా విషాదం. 750 గ్రాముల వేయించిన చికెన్ డబ్బా ఒకటి తీసుకుని, కూర్చుని, దాన్ని నాశనం చేశాను. నా ఎదురుగా ఉన్న స్త్రీ వినోదంగా, మౌనంగా చూస్తోంది. ఇంకా ఆకలిగా ఉండటంతో, తిరిగి వెళ్ళి రెండో డబ్బా తీసుకుని, తర్వాత డబ్బు కడతానని నాకు నేనే మాట ఇచ్చుకున్నాను — నా జీర్ణక్రియను నా మనస్సాక్షితో సమకాలీనంగా ఉంచడానికే. ఫ్రిజ్ తెరిచి సోడా నీళ్ళు తీసుకున్నాను. ఆ స్త్రీ అక్కడే ఉంది. తదుపరి భాగం చూడాలనుకుంది. రెండో డబ్బా ముగించాక, క్యాషియర్ దగ్గరికి వెళ్ళే ముందు చేతులు కడుక్కోవడానికి వెళ్ళాను. కానీ శుభ్రం చేసే ఆమె అప్పటికే నా బల్లను ఖాళీ చేసేసింది. డబ్బాలు లేవు. ధర లేదు. బార్‌కోడ్ లేదు. ఒక పరిపూర్ణ నేర స్థలం — నాకు వ్యతిరేకంగా. అందుకే మూడో డబ్బా, నీళ్ళు తీసుకుని క్యాషియర్ దగ్గరికి వెళ్ళి, నా అత్యుత్తమ స్పానిష్‌లో అంతా వివరించాను. కొంత గందరగోళం తర్వాత, ఆమె నా మొదటి రసీదును రద్దు చేసి, జోడించిన వస్తువులను స్కాన్ చేసి, €2.54 చిల్లర చేతికి ఇచ్చింది. తుది లెక్క: €6.10 కి, 2.6 కిలోల వండిన చికెన్, ఒక సీసా మినరల్ వాటర్‌తో బయటికి నడిచాను. ఇంకా తీసుకోవచ్చు, కానీ నా మనస్సాక్షి — ఎప్పటిలాగే చికాకు పెట్టేది — నన్ను ఆపేసింది. ఫ్రెంచ్ వ్యాపారులు ఆప్యాయత కలిగించరు, ఈ రోజు నేను వాళ్ళ ఆహ్వానం లేని అతిథిని.

Nando

అత్యంత కష్టమైన వినియోగదారు

"నా జీవితంలో అత్యంత కష్టమైన వినియోగదారు. కౌంట్‌డౌన్: నేను బతుకుతానా, కూలిపోతానా?" రాత్రి వచ్చినప్పుడు, పగటిపూట నేను చేయాల్సిన పనుల గురించి ఆలోచించి, నాకు నేనే చెప్పుకుంటాను: అన్నీ ముగించడానికి రేపు పరిపూర్ణమైన రోజు అవుతుంది. అంటే — బాస్ నాకు ఇంకొంచెం సమయం ఇవ్వడానికి ఒప్పుకుంటే. ఎందుకంటే ఆయనతో బేరం ఉండదు. ఆయన పిలిచినప్పుడు ముందుగా హెచ్చరించరు. నేరుగా తీసుకెళ్ళిపోతారు. ఆయన కష్టమైన వినియోగదారు. కాదు — అసాధ్యమైనవారు. ఒకే ఒక్కరు. ఈ రోజు, అమ్మకాలకు అంకితమైన అరవై ఏళ్ళకు పైగా తర్వాత, ఆయన గురించి మీకు చెప్పాలనుకుంటున్నాను: నా అత్యంత కష్టమైన వినియోగదారు. కొందరు అనవచ్చు: "ఒక్క నిమిషం. మీ వయసు అరవై ఒకటి. అమ్మకాల్లో అరవై ఏళ్ళ గురించి ఎలా మాట్లాడగలరు?" నా జవాబు ఒక చిరునవ్వుతో వస్తుంది. మనం పుట్టినప్పుడు, మనం అమ్మే మొదటి అసలైన వస్తువు... మనమే. మన ప్రవర్తనే తలుపులు తెరిచే తాళం చెవి — కొన్నిసార్లు మూసేది కూడా. మిగతాదంతా మన చర్యల లోపలే ఉండిపోతుంది. మొన్న రాత్రి, ప్రాసిక్యూటర్ నా ఉద్యోగం ఏమిటని అడిగినప్పుడు, జవాబిచ్చాను: "ఒక దొంగ." ఆయన నేరుగా నా కళ్ళలోకి చూశారు — చల్లగా, కఠినంగా, రెప్ప వేయకుండా. తర్వాత మిగిలినది జోడించాను. "...హృదయాలను దోచే దొంగ." హహహ. శుభ సాయంత్రం. మంచి అమ్మకాలు జరగాలి.

Nando

సంప్రదింపు

అందరిలాగే నేనూ 2022లో మొదలుపెట్టాను, పుస్తకాలు అమ్మి ధనిక రచయితల 1% లో చేరతాననుకుంటూ. తర్వాత సంవత్సరాలు గడిచేకొద్దీ, ముగింపును ఇతరులు అప్పటికే రాసేశారని గ్రహించాను. నాది వేరుగా ఉండాలి. ఊహించలేనిదిగా. 2025 నాటికి మొదటి

వాస్తవాలు బల్ల మీద ఉన్నాయి: మూడు వెబ్‌సైట్లు, అరవై రెండు ఈ-బుక్స్, 220 భాషలు, 2,300 ప్రచురణలు, 106 పోస్టులు. అది ఆకలి పుట్టించే వంటకం మాత్రమే. మొదటి వంటకం ఇంకా ఉచితం. రెండవది ఇంటర్వ్యూ. పక్క వంటకం డబ్బు లేకపోవడం. అసలైన మంచి భాగం ఇంకా మొదలవనే లేదు. ఇంటర్వ్యూల విషయంలో, కుతూహలం ఉన్నవాళ్ళు అప్పటికే తమను తాము మినహాయించుకున్నారు. నేను ప్రత్యేకంగా ఎవరి కోసమూ ఎదురుచూడలేదు. ఒక మనిషి, అతని చిరునవ్వు మాత్రమే. కానీ అది ఒక అమెరికన్ స్త్రీ కావచ్చనే ఆలోచన నన్ను ఆకర్షించింది — చాలా తెలివైనది — ఆమె ఎవరో తెలియకుండా, నోయిర్ ఊహలు లేకుండా. బహుశా ఒక కల. అలాంటి కలలు లేకపోతే మీకు భవిష్యత్తు ఉండదు. అప్పుడు ఫోన్ మోగింది. ప్రిఫిక్స్ +1. తప్పించుకునే దారి లేదు. అది నా ఇంటి నుంచి వస్తోంది — నా అమెరికా. "శుభోదయం, నేను Margareth, New York నుంచి ఫోన్ చేస్తున్నాను. నా ఇటాలియన్‌ను క్షమించండి, నేను మీడియా ఛానల్ మేనేజర్‌ను... మిమ్మల్ని ఇబ్బంది పెట్టడం లేదనుకుంటాను. నేను శ్రీ FREGA Sun తో మాట్లాడుతున్నానా? నా కోసం మీకు సమయం ఉందా?" ఆమే — నేను ఎదురుచూస్తున్న స్త్రీ. కానీ జాగ్రత్త ఎప్పుడూ ఎక్కువ కాదు. "అవును, నేనే. మీ కోసం నేనేం చేయగలను?" "మిమ్మల్ని తెలుసుకోవాలనుకుంటున్నాను." "మీరు బాయ్‌ఫ్రెండ్ కోసం వెతుకుతున్నారా?" "లేదు, ఆహహహహ. ఒక ఇంటర్వ్యూ మాత్రమే." బాత్రూమ్ నుంచి బయటికి వచ్చి ఉద్వేగం నుంచి తేరుకోవడానికి, 15 నిమిషాల్లో తిరిగి ఫోన్ చేస్తానని ఆమె నంబర్ అడుగుతాను. ఆమె ఒప్పుకుంటుంది. నేను తిరిగి ఫోన్ చేస్తాను. ఒక స్విచ్‌బోర్డ్ జవాబిస్తుంది. గుర్తింపు విషయంలో సందేహం లేదు: అది ఆమె అమెరికన్ నెట్‌వర్క్. నన్ను ఆమె కార్యాలయానికి బదిలీ చేస్తారు. మొదటి వడపోత: ఆమె సహాయకురాలు. తర్వాత ఆమె. సంభాషణ మొదలుపెడతాం. పదకొండు నిమిషాలు. ప్రశ్నలకూ జవాబులకూ చాలు. కానీ తుది నిర్ధారణ ఇచ్చే ముందు ఆమె తన బోర్డుతో మాట్లాడాలి. ఈ బాధ్యతను వాళ్ళు ముఖ్యమైనదిగా భావిస్తారు. వాళ్ళ అమెరికన్లు: ఒకటి ఖర్చు పెడితే, కనీసం 2.5 తిరిగి రావాలి. ఆమెకు మా అమ్మ బాగా తెలిసినా, నా భాషతో ఆమె తడబడుతుంది. కానీ

ఆమె ఇటాలియన్ కొడుకుల్లో ఒకరిని కలవడం ఇదే మొదటిసారి. ఆమె నా వయసు అడుగుతుంది, కానీ ముందు తనకు నలభై ఒకటి అని చెబుతుంది. నేను జవాబిస్తాను: "మీరు ఏం తీసుకోవాలనుకుంటున్నారో దాన్ని బట్టి. నేను మూడు వయసులున్న మనిషిని: మనసుకు ఎనభై, గుండెకు నలభై, ఆంతరంగికతకు పద్ధెనిమిది." ఆమె పిచ్చిగా నవ్వడం మొదలుపెడుతుంది. ఆమె అప్పటికే ఇంటర్వ్యూ మొదలుపెట్టేసింది, అది ఆమెకు తెలుసు. కానీ ఆ తర్వాత రాబోయేది ఆమెను పట్టేసింది. "New York లో ఇప్పుడు మధ్యాహ్నం 12:45. రెండు గంటల్లో జవాబుతో మీకు ఫోన్ చేస్తాను. కానీ ఇంకెవరికీ మాట ఇవ్వనని నాకు వాగ్దానం చేయండి." Calabria వాసికి మాట అంటే గౌరవం. పరిమళం లేకుండా గాలిలోకి విసిరిన అచ్చులు కాదు. ఆమె నవ్వుతూనే ఉంటుంది. కాల్ ముగించాం. ఆమె సమయం నాది కాదు. అంతా ఇక్కడే మొదలవుతుంది. కానీ ఇప్పుడే ముగిసిపోనూ వచ్చు.

Nando

సన్నాహాలు

14:45. ఫోన్ మళ్ళీ మోగుతుంది. Margareth. ఆమె స్వరం సంతోషంగా, ఉత్సాహంగా ఉంది — ఏదో గెలిచిన వ్యక్తిలా. కానీ ఏమిటి? "Nando," ఫోన్‌లో ఆమె నన్ను అలా పిలుస్తుంది, "మీ ట్రూలీ సర్దుకోండి. మనం బయలుదేరుతున్నాం." "ప్రేమ విహారమా," అని జవాబిస్తాను. ఆమె నవ్వుతూనే ఉంటుంది. తర్వాత ప్రణాళిక వివరిస్తుంది: 23 జూన్ 2026 — Reggio Calabria → రోమ్, విమానం ఉదయం 06:30కు, చేరిక ఉదయం 08:10కు. అదే రోజు, రోమ్ → New York, బిజినెస్ క్లాస్, ఉదయం 10:40, JFK కి చేరిక 17:10. JFK వద్ద డ్రైవర్, లిమోజిన్, బస చేసినంత కాలం అందుబాటులో. Manhattan లో సూట్, 15 రోజులు, పై అంతస్తు, Central Park దృశ్యం. గదిలో ఎదురుచూస్తూ 10,000 USD ఉన్న డెబిట్ కార్డ్ + 3,000 USD నగదు. "ఈ తేదీలు, వివరాలు మీకు సరిపోతాయా?" "అవును," అంటాను, "కానీ కనీసం మీకు ఏది ఇష్టమో చెప్పండి. మనం ప్రేమ విహారానికి

వెళ్తుంటే, నాకు వివరాలు కావాలి: Sprite, తెల్ల వైన్, లేక షాంపేన్?" తర్వాత: "రైలులో మీకు పై బెర్త్ ఇష్టమా, కింది బెర్తా?" ఆహహహహ. ఆమెకు మతి పోతుంది. "మీరు ఇలాగే కొనసాగిస్తే, ఇప్పుడే మీ దగ్గరికి ఎగిరి వచ్చేస్తాను." "మీరు తేదీలకు ఒప్పుకుంటే," ఆమె కొనసాగిస్తుంది, "మేము సిద్ధం చేస్తున్న ముందస్తు ఒప్పంద ముసాయిదాను మీకు పంపుతాను. ఆ తర్వాత వివరాలు ఖరారు చేద్దాం." నేను ఊహించనిదంతా ఇదే. ఫోన్ పెట్టేసే ముందు ఆమె జోడిస్తుంది: "ఓ, దాదాపు మరిచిపోయాను: మీరు అనధికారికంగానైనా సరే అంటే, One Liberty Plaza లో 54వ అంతస్తు గదిని అందుబాటులో ఉంచమని Goldman Sachs కు ఫోన్ చేస్తాను." "కానీ ఆ గది యజమానులది, అద్దెకు ఇవ్వరని మీకు తెలుసా?" "అవును, తెలుసు. అదే అందం." నేను ఊపిరి పీల్చుకుంటాను. కొన్ని గంటల సమయం అడుగుతాను. తిరిగి ఫోన్ చేస్తానని చెబుతాను. ఆమె వరదలో ఉన్న ఒక నది, లావా లేని ఒక అగ్నిపర్వతం — తన పని పట్ల అభిరుచితో మండిపోతూ, ఆ తర్వాత వృత్తి నైపుణ్యం, ఆ తర్వాత ఒక స్త్రీ అనే వాస్తవం, ఆమె మొదటి మాటల నుంచే అది పసిగట్టవచ్చు. నా భార్య గదిలోకి వస్తుంది. తెల్లబడిన నా ముఖం చూస్తుంది. దెయ్యాన్ని చూశావా అని అడుగుతుంది. "అవును," అని జవాబిస్తాను. "కానీ దీనికి ఒక శరీరం, అందమైన మనసు ఉన్నాయి."

Nando

డబ్బు వద్దు

ఈమెయిల్ తెరుస్తాను. ముందస్తు ఒప్పంద ముసాయిదా అక్కడే ఉంది. రెండు భాషలు: ఇంగ్లీష్, ఇటాలియన్. వాళ్ళు అన్నిటికీ ఒప్పుకుంటారు. వెంటనే అడ్వాన్స్ పంపడానికి, ఇంటర్వ్యూకు ముందే మిగిలిన మొత్తం పంపడానికి కూడా సిద్ధంగా ఉన్నారు. మొత్తం ఎంతో చెబితే చాలు. కెమెరా ముందు ఇంటర్వ్యూకు వాళ్ళు 1 USD చెల్లిస్తారు. నేను బయటికి వెళ్ళాలి. నడవాలి. ఆలోచించాలి. నేను ఆశించినదంతా జరుగుతోంది. నేను ఊహించినదంతా. కానీ నాకు కావలసింది అది కాదు. మరుసటి రోజు ఆమెను సంప్రదించి ఇలా చెప్పాను: విమానాలు ఖరారు — ఎకానమీ మాత్రమే, బిజినెస్

వద్దు. లిమోజిన్ వద్దు, డ్రైవర్ వద్దు — సబ్‌వే, బస్సు, లేదా టాక్సీలో ఒంటరిగా వెళ్తాను. సూట్ వద్దు — Queens లో ఒక Airbnb స్టూడియో అద్దెకు తీసుకుని అక్కడి నుంచి తిరుగుతాను. అడ్వాన్స్ వద్దు. ప్రవేశ రుసుము విషయానికొస్తే, ఇలా చేద్దాం: ఒక్కొక్కటి 1,000 USD విలువైన 1,000 చెక్కులు సిద్ధం చేయండి. విజయం దక్కని, కానీ కనీసం మూడు పుస్తకాలు ప్రచురించిన 1,000 మంది ఇంగ్లీష్ భాషా రచయితలకు వాటిని పంపండి. కవరు లోపల: ఒక చెక్కు, నా నుంచి ఒక లేఖ. నా అభ్యర్థన ఆమోదయోగ్యమైతే, ముందుకు వెళ్దాం. కాకపోతే, ఇది ఒక ఆనందం. మీరు నాకు ఇచ్చిన సంపాదకీయ సామగ్రికి ధన్యవాదాలు — ఈ గత సంవత్సరాల్లో చేసినట్టే, మరిన్ని కథలు రాయడానికి చాలినంత.

Nando

1000 USD లేఖ

ఈ సహాయాన్ని మీరు దానంగా కాదు, ఔదార్యపు చర్యగా కాదు అందుకుంటున్నారు. నేను అందుకోసం పుట్టలేదు — జన్యుపరంగా అలా కేటాయించబడలేదు. మీ రచనను ఉచితంగా ఇచ్చేసి, డబ్బు సుఖం గురించి ఆలోచించడం మానేస్తే మీరు స్వేచ్ఛాయుత రచయిత కావచ్చని గుర్తుచేయడానికి మాత్రమే దీన్ని పంపుతున్నాను. చదవబడటం, గుర్తించబడటం వల్ల కలిగే ఆనందం మీదే దృష్టి పెట్టండి. ఇది ప్రచురణ చేసే కొత్త పద్ధతి కాదు. మనుషులు తమను తాము వ్యక్తం చేసుకోవడం మొదలుపెట్టిన పద్ధతి ఇదే. ఒక్కటి గుర్తుంచుకోండి: మొదటివారు దీన్ని 2,000 సంవత్సరాల క్రితం చేశారు. నిజమైన రచయితలకు మాత్రమే తెలిసినట్టుగా, భావోద్వేగ ఉద్దేశాలు లేకుండా, తార్కికమైన, హేతుబద్ధమైన ఉద్దేశాలతో మీకు నా దృష్టిని అందించానని ఆశిస్తున్నాను.

Nando

ఒక అమాయకపు పాఠం

నేను ఆయనకు ఫోన్ చేసి ఏ ప్రాంతంలో పనిచేస్తున్నారని అడిగాను. నేను అరవై కిలోమీటర్ల దూరంలోనే ఉన్నానని గ్రహించి, కలిసి భోజనం చేద్దామని అడిగాను. రెండు నెలల ముందు జరిగిన మా చివరి పని సమావేశం తర్వాత నేను ఆయన్ని చూడలేదు. ఆయన హోటల్‌కు చేరి, ఆ రాత్రికి ఒక గది బుక్ చేసుకున్నాను. అక్కడే ఉండాలనుకున్నాను. నాకు ఆయన సాన్నిధ్యం కావాలి, ఆయన హాస్యాలు, పూర్తి ప్రసంగం కంటే ఎక్కువ చెప్పే ఆయన సగం వాక్యాలు. ఆయన మా నాన్న. బల్ల దగ్గర కూర్చుని ఆ రోజు ప్రత్యేక వంటకం ఆర్డర్ చేశాం. ఆయన ఆకలి ఎప్పుడూ తగ్గలేదు — భోజనం మీదా, ఆడవాళ్ళ పిరుదుల మీదా, అదే ఆయన అసలైన అభిరుచి. ఒక వంటకానికీ మరో వంటకానికీ మధ్య, ఉద్యోగం పోకుండా యాజమాన్యాన్ని ఆకట్టుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తున్న కొత్త వెయిట్రెస్‌ను చూసి ఆయన నవ్వారు. మధ్యాహ్నమంతా సముద్ర తీరం వెంబడి నడుస్తూ గడిపాం. పిల్లలు అరుదుగా గమనించే ఒక పని నేను చేస్తున్నానని గ్రహించాను: మా నాన్నతో ఆ క్షణాన్ని ఆస్వాదిస్తున్నాను. ఆయనతో సమయం గడుపుతున్నాను — తండ్రి, సహోద్యోగి, స్నేహితుడు, సహచరుడు, జ్ఞానపరమైన మాయగాడు. హోటల్‌కు తిరిగి వచ్చాక, ఆ సాయంత్రం నేను ఏం చేస్తున్నానని అడిగారు. "సరే, సహజంగానే, ఇలాంటి చోట నాకు ఒక స్నేహితురాలు చుట్టుపక్కల ఉండాలి. ఆమెకు ఫోన్ చేస్తాను, మేమిద్దరం కలిసి బయటికి వెళ్తాం." ఆయన నేరుగా నా కళ్ళలోకి చూసి అన్నారు: "మరి నేనేం చేయాలి, ఇక్కడ ఒంటరిగా ఉండాలా?" ఆయన మా నాన్న. నేను జవాబిచ్చాను: "నాకు కొంచెం సమయం ఇవ్వండి, మీ కోసం ఇంకో స్నేహితురాలు దొరుకుతుందేమో చూస్తాను, నలుగురం కలిసి వెళ్దాం." ఆయన తల ఊపి నిశ్శబ్దంగా నవ్వారు. ఒప్పందం మీద సంతకం కంటే ముందు ఎప్పుడూ వాగ్దానమే వస్తుందని ఆయనకు తెలుసు. అది చట్టం. నేను అంతా ఏర్పాటు చేశాను, నా స్నేహితురాలు తన చెల్లెల్ని తీసుకొచ్చింది. మేము దాదాపు ఒక కుటుంబంలా ఆడుకుంటున్నాం. కానీ తాను ఎవరో బయటపెట్టవద్దని మా నాన్నకు చెప్పాను — నా సహోద్యోగి,

స్నేహితుడిగా మాత్రమే పరిచయం చేసుకోవాలి. ఆయన ఒప్పుకున్నారు, కనీసం ఉద్దేశంలోనైనా. బీర్ తాగడానికి, హాట్ డాగ్స్ తినడానికి ఒక పబ్‌కు వెళ్ళాం. ఎప్పటిలాగే సంభాషణను ఆయనే నడిపారు. ఆ ఇద్దరు స్త్రీలలో ఒకరు, సహజ ప్రవృత్తి మార్గదర్శనంలో, అన్నారు: "మీరిద్దరూ అచ్చం ఒకేలా ఉన్నారు. మీరు కేవలం సహోద్యోగులంటే నేను నమ్మను." అప్పుడే ఆయన అన్నారు: "అవును, నిజమే, అమ్మాయి. నేను వీడి తండ్రిని." అందరూ పగలబడి నవ్వారు. రాత్రి ముగుస్తోంది. బయలుదేరడానికి సిద్ధమైనప్పుడు, నేను ఆయనకు వీడ్కోలు చెబుతుంటే ఆయన అడిగారు: "ఏంటి, నన్ను ఒంటరిగా వదిలేస్తున్నావా?" అమ్మాయిలకు వెంటనే అర్థమైంది — నాకంటే ఎక్కువగా — ఇద్దరూ కలిసి వెళ్ళిపోయారు. నేను మా నాన్నతో హోటల్‌కు తిరిగి వెళ్ళాను, రాత్రంతా నవ్వుకుంటూ. ఆయన ఒక్కటే సూచన: మా అమ్మకు చెప్పవద్దని. కానీ ఆయన, నిష్కపటంగా, ప్రేమలో మునిగి, వెంటనే ఆమెకు చెప్పేశారు. ఆమె నవ్వారు, ఆ మౌనమైన చూపు వెనుక నేను ఒక అసలు సిసలైన వెధవని తప్ప ఇంకేమీ కాదని అర్థమయ్యేలా చేశారు. జీవితాంతం నిలిచే ఒక పాఠం: ఎప్పుడూ అబద్ధం చెప్పకండి — ముఖ్యంగా ఆడవాళ్ళకు. నిజంగా తప్పనిసరైతే, సగం నిజాలు వాడండి. కానీ మీరు లోతుగా మంచివాళ్ళైతే, లేదా ప్రయత్నించాలనుకుంటే, ఏమీ చెప్పకుండా నవ్వండి. సహానుభూతి ఎప్పుడూ నిశ్శబ్దాన్ని నింపుతుంది.

Nando

"ఆయన తండ్రి ఇంటికి తిరిగి వెళ్ళిపోయాక — ఇక ఈ భూమి మీద లేనప్పుడు — మాత్రమే మేమిద్దరం ఒకటేనని నాకు అర్థమైంది."

అమెరికన్ గుడ్లు

విమానం అప్పుడే దిగింది. నా భార్య, కూతురు ఇద్దరూ నమ్మలేనట్టు, అనుమానంగా ఉన్నారు: ఒక కొత్త ఆరంభం అనిశ్చితిగా మారింది, అంతమంది వేరే భాష మాట్లాడటం వినడం వాళ్ళకు పూర్తిగా కొత్త. New York లోని JFK విమానాశ్రయం మాకు స్వాగతం పలుకుతోంది.

నాకు అది ఇంటికి — నా నేలకు — తిరిగి రావడం; గుర్తింపు వాగ్దానం నుంచి ఒక విజయంగా, ఒక కొత్త దృక్పథంగా మారిన నేల. క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే: 61 సంవత్సరాల క్రితం కొంగ నన్ను New York లో దించాల్సి ఉండగా, అది ఒక Calabria డేగను చూసి కళ్ళు చెదిరి, మోహంలో పడి, నన్ను Aspromonte కొండల వాలుల్లో వదిలేయాలని నిర్ణయించుకుంది. కానీ అది వేరే కథ. సామాను తీసుకుని ఒక పసుపు టాక్సీ ఎక్కాం. మేము ఎక్కడికి వెళ్తున్నామని డ్రైవర్ అడిగాడు, నేను చిరునామా ఇచ్చాను. తర్వాత మేము ఎక్కడి నుంచి వస్తున్నామో, నేను అసలు ఎక్కడివాణ్ణో అడిగాడు. నేను జవాబిచ్చాను: "Queens, NY." ప్రయాణమంతా పూర్తి నిశ్శబ్దం. చేరుకున్నాక ఛార్జీ అడిగాను: "కార్డుతో 22 USD; నగదు ఇస్తే 14 USD." నేను స్నేహపూర్వకంగా అతని వైపు చూశాను, అతను అన్నాడు: "నేను Naples లో 12 సంవత్సరాలు పనిచేశాను, ఈ విధంగానే నా వ్యసనాలకు డబ్బు కట్టుకుంటూ ఉండగలనని నేర్చుకున్నాను. సామాను చూసి మీరు ఇటలీ నుంచి వస్తున్నారని తెలిసింది. New York కి స్వాగతం." ఇల్లు కొత్తది, అందమైనది, వీధి నుంచి ఒకే ప్రవేశద్వారం, ఎక్కాల్సింది కొన్ని మెట్లు మాత్రమే. ఆ ఇద్దరు స్త్రీలు ఒకరినొకరు చూసుకుని తమ మౌనాల ద్వారా మాట్లాడుకున్నారు — కానీ పుట్టినప్పటి నుంచే నాలో అంతర్నిర్మితమైన 'స్త్రీ సంకేత భాష'తో, వాళ్ళ చూపుల వెనుక ఉన్న ఛాయలనూ ఆలోచనలనూ నేను చదవగలిగాను. "మనం ఇంటికి వచ్చేశాం," అని చెప్పాను. "తర్వాత నేను కొన్ని సరుకులు తీసుకొస్తాను." ఆహారం నిల్వ చేసుకోవడానికి బయటికి వెళ్ళాను. నాకు సూపర్‌మార్కెట్లు ఇష్టం ఉండవు: Walmart అందరికీ స్వాగతం పలుకుతుంది, కానీ వినియోగదారులు Walmart లో భారీ మూల్యం చెల్లిస్తారు. నా సరఫరాదారులు చిన్న స్థానిక దుకాణాలే, కొన్ని మాటలో ఒక హాస్యమో పంచుకోవడం ద్వారా అసలైన వార్తలను సేకరించి — నా జీవితం గురించి రాసుకునేలా చేసే చోట్లు. "గుడ్ల విషయం Jack, తాజావి ఎక్కడ కొనగలను?" "ఈ వీధి వెనుక Kan అనే ఒక తుర్కీయుడు ఉన్నాడు. అతని దగ్గర సొంత కోళ్ళు కొన్ని ఉన్నాయి, వాటిని జాగ్రత్తగా కాపాడుకుంటాడు. మీకు కావలసింది అతని దగ్గర ఉందేమో చూడండి." కొన్ని అడుగుల తర్వాత అక్కడికి చేరాను. అతను ఇటాలియన్ కూడా మాట్లాడాడు — అప్పుడే

ఆశ్చర్యాలు మొదలయ్యాయి. తన కోళ్ళను చూపించడానికి నన్ను దుకాణం వెనుకకు తీసుకెళ్ళాడు: నేను తొమ్మిది మాత్రమే లెక్క పెట్టాను, వాటిలో ఒకదాని రెక్కల మీద ఇటలీ జెండా రంగులతో ఒక మచ్చ ఉంది. కుతూహలంతో దాని అర్థమేమిటని అడిగాను. గర్వంగా అతను అన్నాడు: "అది Camilla. ఇటలీ నుంచి వచ్చింది, Naples నుంచి — Forcella ప్రాంతం. మా మామయ్య నాకు ఇచ్చాడు. అద్భుతమైన గుడ్లు పెడుతుంది. ఇవి తాజాగా తాగగలిగే గుడ్లు, వండాల్సిన అవసరం లేదు. నా ఆడపిల్లలకు నేను ఎప్పుడూ రసాయనాలు పెట్టను — సహజమైన ఆహారం మాత్రమే, టర్కీలో మేము చేసినట్టే." కొన్ని రుచి చూడాలనుకుంటున్నారా అని అడిగాడు, సహజంగానే నేను ఒప్పుకున్నాను. "ఇంతకంటే మంచి సందర్భం ఏముంటుంది?" దుకాణం లోపల ఒక చిన్న బల్ల దగ్గర కూర్చుని కబుర్లు చెప్పుకున్నాం, అతను మూడు గుడ్లతో ఒక పళ్ళెం తెచ్చాడు. "నా Camilla ఇప్పుడే పెట్టింది. Nando, మీరు అదృష్టవంతులు," అన్నాడు. తాకితే వెచ్చగా ఉన్నాయి. సంభాషణ కొనసాగించే ముందు అతను కూర్చునే వరకు ఆగాను. ఏం తాగాలనుకుంటున్నానని అడిగాడు. "అమెరికన్ కాఫీ, దయచేసి." మొదటి గుడ్డుకు రంధ్రం చేయడం మొదలుపెట్టాను — కానీ రంధ్రం పడలేదు. ఇంకొకటి ప్రయత్నించాను, తర్వాత చివరిది. మూడూ గట్టిగా ఉడికినవే. ...ఒక అద్భుతం. మేము అమెరికాలో ఉన్నాం. అప్పటికే ఉడికిన గుడ్లు పెళ్ళే కోడి — వండాల్సిన అవసరం లేదు. నేను ఆశ్చర్యాన్ని ఆందోళననూ చూపించలేదు; Camilla ను ఎంతకు అమ్ముతావని మాత్రమే Kan ని అడిగాను. ఎందుకని అతను అడిగాడు. నవ్వుతూ: "గుడ్లు నచ్చాయా?" కోళ్ళంటే ఇష్టపడే నా కూతురికి ఇవ్వాలనుకుంటున్నానని చెప్పాను. లోలోపల నేను ఆలోచిస్తున్నాను: ఒక పది లక్షల డాలర్ల ప్రాజెక్టు... లేదా అర్థం చేసుకోవాల్సిన ఒక మోసం. డబ్బు కట్టి, వీడ్కోలు చెప్పి, వెళ్ళిపోయాను. ఎవరికీ ఏమీ చెప్పలేదు, కానీ మరుసటి రోజు తిరిగి వెళ్ళాను. "శుభోదయం, Kan. ఈ రోజు ఇంకొన్ని తాగగలిగే గుడ్లు దొరుకుతాయా?" "తప్పకుండా, కూర్చోండి. వెంటనే తెస్తాను." "నేను కోళ్ళ గూడులోకి వెళ్ళి నేరుగా Camilla దగ్గర నుంచి తీసుకోవాలనుకుంటున్నాను." "క్షమించండి, Nando, కానీ నిన్న

రాత్రి ఒక పుట్టినరోజు విందు కోసం దాన్ని వండేశాం. కానీ మీకు వేరే గుడ్లు తెస్తాను." అదే ఆచారం, అదే బల్ల, అదే పళ్ళెం: మూడు తాజా గుడ్లు, తాగడానికి ఉద్దేశించినవి — కానీ మరోసారి, గట్టిగా ఉడికినవి, తినడానికి సిద్ధంగా. డబ్బు కట్టి, వెళ్ళిపోయి, ఆలోచించాను: అమెరికన్ కల. లేదా బహుశా నన్ను కనుక్కోవాలని ప్రయత్నిస్తున్నది అతనే — ఇంకా కనుక్కోలేదు. అమెరికాకు స్వాగతం.

Nando

ట్రేడ్‌మార్క్ లేక బ్రాండ్

మా నాన్న నుంచి ఇంటిపేరును ఒక ట్రేడ్‌మార్క్‌లా తీసుకున్నాను. మా మూలాలు ఒక పూర్వీకుడి గురించి చెబుతాయి, దాదాపు ఆరు వందల సంవత్సరాల క్రితం, పాత రష్యాలో, అతను ఒక దొంగ, ఒక బందిపోటు. ఒక Frega. ఒకే ఒక వరంతో: దయ. ఒకే ఒక సుగుణంతో: ప్రేమ. ఇదే మొదటి, ఏకైక పౌరాణిక జ్ఞాపకం. తర్వాత పద్ధతి వచ్చింది. ఆయన, మొదట సైన్యాధికారి. తర్వాత Gillette Italia లో అమ్మకందారుడు. విధానాలు. ప్రణాళిక. కార్యక్రమ రూపకల్పన. దూరదృష్టి. ఒక నియమం: మీ విజయాలను ఎప్పుడూ ప్రచారం చేయకండి. శాంతిగా జీవించడానికి నియమాలు. Frega లా జీవించడానికి నియమాలు. అయినా మా ఆకారాలను ఎప్పుడూ దాటనట్టు కనిపించిన వేదిక దీపాలు, నీడల్లో కూడా మమ్మల్ని గుర్తించాయి. మేము ఒంటరిగా ఉన్నామని నమ్మినప్పుడు, వంద మంది మౌనంగా మమ్మల్ని గమనిస్తూ, మేము తర్వాత ఏం చేస్తామో అని ఆలోచిస్తున్నారు. Frega కుటుంబసభ్యులు ఎప్పుడూ నేల మీద పడిపోరు. మోకరిల్లవచ్చు. కానీ మళ్ళీ లేస్తారు. ఎప్పుడూ. మేము ఎంత ఊహించలేనివాళ్ళమో నిజంగా ఎవరికీ తెలియదు, ఎందుకంటే మేము ఆలోచనలను కల్పనగా మార్చం. రచనలుగా మారుస్తాం. రచనలు నిలిచిపోతాయి. నిశ్శబ్దం. గౌరవం. భావోద్వేగ ప్రదర్శన లేకపోవడం. అది చల్లదనం కాదు. అది బలం నేర్పే విద్య. అడగని, తీసుకోని, యాచించని పురుషులు. ఎవరూ కలలోనైనా పొందాలనుకోనిదాని కోసం ఎదురుచూస్తూ దారి పక్కన నిలబడతారు. అయినా Frega కుటుంబం ఆకర్షణను పుట్టిస్తుంది. మానసిక

వైద్యశాస్త్రం దాన్ని జ్ఞానపరమైన సహానుభూతి అంటుంది. మనస్తత్వశాస్త్రం దాన్ని నిర్వచించకుండా తప్పించుకుంటుంది. సమాజం దాన్ని భావోద్వేగ రుగ్మత అని ముద్ర వేస్తుంది. మీరు ఎవరో తెలియకముందే జనం ప్రేమలో పడిపోతారు. ఈ రోజు నేను అనుకునేది మాత్రమే చెబుతాను. ఎందుకంటే నా పెంపకం నన్ను చర్యల ద్వారా మాట్లాడమని కోరుతుంది. సాహిత్య నోయిర్‌కు సమయం లేదు. దానికి చోటు లేదు. ఇంకా ఉనికిలో లేనిదిగా మనం గుర్తించబడాలనుకుంటే: బ్రాండ్‌గా మారే ఒక పేరు. హామీ. విశ్వసనీయత. ధర లేనిది. గుర్తించబడని, వర్గీకరించబడని, అయినా కొత్తదనం కోసం ప్రశంసించబడిన ఒక చర్యలో. ఒక పురాతన నాటకం నుంచి పుట్టినది: ఉనికి. చదువుతున్న మీకు నా కోరిక ఇది: మీ రచన ముద్రించబడినదిగా కాక సజీవంగా నిలవాలి. కేవలం గుర్తుండేదిగా కాదు, మరపురానిదిగా. ఎందుకంటే కొన్ని పేర్లు పుడతాయి. అవి సులభంగా చనిపోవు. వాళ్ళే Frega కుటుంబం. నమస్తే, నాన్నా.

Nando

ఒక్క క్షణం

అంతా నిశ్శబ్దంగా మారిపోయే ఒక క్షణం ఎప్పుడూ ఉంటుంది. చాలామంది దాన్ని గమనించరు. కేవలం మంచిగా ఉండే మనుషులను కలిసినప్పుడు కూడా నేను సంతోషంగా ఉండగలను. నవ్వే మనుషులు, సహజంగానే పంచుకోవడానికి తెరిచి ఉన్న మనసు ఉన్నవాళ్ళు. ఆ చిరునవ్వుకు నేను ఫలితం కాకుండా కారణం అయితే, ఇంకా మంచిది. కొందరు నన్ను సృజనశీలిగా చూస్తారు. కొందరు డిజైనర్ అంటారు, అవకాశవాది అంటారు, వ్యంగ్యమైనవాడు అంటారు. ఇంకొకరు నేను జ్ఞానపరుడినని, నాటకీయుడినని, నటుడినని అనుకుంటారు. మరికొందరు కలలు కనేవాడు అంటారు. కొందరు నాకు పిచ్చి అనుకుంటారు. కొందరు మార్గదర్శి అనుకుంటారు. నేను అంత తెలివైనవాణ్ణి కాదని, లేదా పూర్తిగా మూర్ఖుణ్ణని నమ్మేవాళ్ళు కూడా ఉన్నారు. అది నిజంగా ముఖ్యం కాదు. అసలైన సరిహద్దు ఇతరుల తీర్పులో లేదు, ఒకరు సాధించాలని ఎంచుకున్న అంతిమ లక్ష్యంలో ఉంది. వాస్తవం

అంటే చెప్పేది కాదు. చివరికి జరుగుతున్నట్టు మీరు చూసేది. ఈ రోజు నాకు కోపం లేదు. కొన్ని గంటల నిద్ర తర్వాతే లేచి ఇంకా సంతోషంగా అనిపించినప్పుడు, ఆ భావనను పంచుకోవడానికి ఏకైక మార్గం రాయడమేనని నాకు తెలుసు. నేను రాయని రోజు ఏదో తప్పు జరిగిందని అర్థం కాదు. నా ప్రాధాన్యతలను మార్చుకున్నానని మాత్రమే అర్థం. ఆ క్షణాల్లో నేను వేరొకరికి అంకితమవుతాను. ఎప్పుడూ అది ఒక స్త్రీ అయితే బాగుండని ఆశిస్తూ, ఎందుకంటే అది నాకు ఎక్కువ తృప్తినిస్తుందని ఒప్పుకోవాలి. తత్వశాస్త్రం, మనస్తత్వశాస్త్రం, మానసిక వైద్యశాస్త్రం, మనసు, ఆలోచనలు, రచన, ఆరోగ్యం, స్త్రీలు — అన్నీ మెదడు గుండానే వెళ్తాయి. మీకు ఒకటి చెప్పాలి: మెదడు ఒక స్త్రీ. ఆహహహహా. తన భార్యను కొంచెం ప్రేమ కోసం ఒక్క చిన్న క్షణం మాత్రమే అడిగే ఒక భర్త నాకు గుర్తున్నాడు. ఆమె ఎప్పుడూ సరే అనేది. అలా వాళ్ళకు ఎనిమిది మంది పిల్లలు పుట్టారు. అతను ఎప్పుడూ అనేవాడు: "చూడు, నేను బుద్ధిగా ఉంటాను. ఒక్క చిన్న క్షణమే." ఆమె తల్లి అయింది. మళ్ళీ. ఈ రోజు నేను ఉన్నట్టుగా మారడం ఒక ఖచ్చితమైన క్షణం నుంచి పుట్టింది. ఆ క్షణంలో, డబ్బు కోసం కాకుండా ఒక సాహిత్య ముద్ర కోసం గుర్తుండిపోయే Frega కుటుంబపు ఒక తరాన్ని సృష్టించాలని నిర్ణయించుకున్నాను. చరిత్రలో ఎందరో గొప్ప రచయితలకు జరిగినట్టు. వాళ్ళు డబ్బు లేకుండా చనిపోయారు. ఆహహహహా. అంతా ఒక్క క్షణం వల్ల. అందుకే మిమ్మల్ని ఒక్కటే అడుగుతున్నాను: చదవండి. ఏదైనా. ఎందుకంటే చదవడమే మీ మనసును మేల్కొని ఉంచే ఏకైక మార్గం — ఒక్క క్షణం మాత్రమే అయినా.

Nando

ప్రయాణం, అడుగు

మీరు దేశాన్ని దాటబోతున్నారు. విమానమా, రైలా, బస్సా, కారా, సైకిలా? ఎంపిక సరళంగా కనిపిస్తుంది. అయితే, అందులో రెండు షరతులు ఉన్నాయి: మీరు ఏం చేయగలరు, మీరు ఏం చేయాలనుకుంటున్నారు. సమయం తర్వాత వస్తుంది. బదులుగా,

నిజంగా తనను తాను రుద్దేది స్థలం. కాబట్టి, ఒకే ఒక అసలైన ప్రశ్న ఉంది: మీరు ఎందుకు బయలుదేరుతున్నారు? అంతా దాని మీదే ఆధారపడి ఉంటుంది — వాహనం మీద కాదు. ఆ తర్వాత, సహజంగానే, తోడు వస్తుంది. ఒంటరిగా ఉండటమో ఎవరితోనైనా ఉండటమో అన్నిటినీ మారుస్తుంది. నిజానికి, ఇక్కడే ఇంగితజ్ఞానం, అవగాహన, సహనం రంగంలోకి దిగుతాయి — లేదా దిగవు, అప్పుడు అంతా చెడిపోతుంది. ఆ తర్వాత డబ్బు రంగప్రవేశం చేస్తుంది. నిజమైన డబ్బు. మీ దగ్గర ఉన్న రకమైనది. లేకపోతే, అప్పు తెచ్చుకుంటారు — అవసరాన్ని బట్టి, లేదా మీరు ఎంత మోసగాడో దాన్ని బట్టి. అయితే సమీకరణం ఎప్పుడూ మారదు: ఇంటికి ఎంత ఎక్కువ కాలం దూరంగా ఉంటే, అంత ఎక్కువ ఖర్చు పెడతారు, అంత ఎక్కువ తగలబెడతారు.

మరిచిపోయిన ఎంపిక

ఎలా కదలాలో నిర్ణయించుకోవడానికి ఇదంతా మీకు సహాయపడాలి. అయినా ఉత్తమమైన మార్గం గురించి దాదాపు ఎప్పుడూ ప్రస్తావించరు: నడవడం. మీరు నడిచినప్పుడు ప్రపంచం ఆకారం మారుతుంది. ఫలితంగా, ఆకారాలే మీరు గమనించే మొదటి విషయం అవుతాయి — అక్కడే మీరు ఆగి దగ్గరగా చూస్తారు. ఇంతలో, ఆలోచనలు సాధారణంగా మీ కాళ్ళను కాకుండా వాహనాన్ని అనుసరిస్తాయి. అందుకే కొన్నిసార్లు కొంచెం ఎత్తుగా అడుగు వేస్తే చాలు. ఆహహహహ.

వాహనాన్ని తీసేస్తే ఏం మిగులుతుంది?

వాహనాన్ని తీసేశాక, మిగిలేది మీరే. కాలినడకన వైరుధ్యాలు ఉండవు. ఎవరూ మీకు జరిమానా వేయరు. ఎవరూ మీ వేగాన్ని కొలవరు. మీరు ఎక్కడ ఉండాలో ఎవరూ చెప్పరు. మీరు స్వేచ్ఛగా ఉన్నారు — నగరమనే నరకం లోపల కూడా. చివరికి, ఎప్పుడూ ఇదే జరుగుతుంది: "అంత దూరం ఏమీ కాదు." దూరం మారదు. బదులుగా, మీకు మీరే అబద్ధం చెప్పుకోవడం మానేస్తారు.

జ్ఞాపకం, అలవాటు, ఆవిష్కరణ

మా పూర్వీకులు నడిచేవారు. అది సాధారణం. తర్వాత, ఒకానొక సమయంలో, మా అత్తయ్య Caterina ను ఆమె ప్రియుడు తన చేతుల్లో మోసుకెళ్ళాడు. అక్కడి నుంచి, ఒక సంప్రదాయం మొదలైందని ఎవరో నిర్ణయించారు: అతని చేతుల్లో వధువు, మొదటి అడుగు, ఆచారం. అది అలాగే జరుగుతుంది. మొదట ఎవరో ఏదో చేస్తారు. తర్వాత, అది నియమం అవుతుంది. నడవడం ఆరోగ్యకరం. షికారు చేయడం ఆరోగ్యకరం. ప్రయాణించడం ఆరోగ్యకరం. జీవితం కాదు. జీవితం ఎలాగైనా మొదలయ్యే ఒక ప్రయాణం. అది ఎక్కడ మొదలవుతుందో మీకు తెలుసు. ఎక్కడ ముగుస్తుందో మీకు తెలియదు.

Nando

పని & ప్రేమ

మీరు ఉచితంగా ఏ పని చేస్తారు? పని ఒక లావాదేవీ అని అతను ఎప్పుడూ నమ్మేవాడు — ఒక శుభ్రమైన మార్పిడి: డబ్బుకు గంటలు, మనుగడకు శ్రమ, ఆమోదానికి నైపుణ్యం. దేన్నైనా ప్రశ్నించడం నేర్చుకోవడానికి చాలా ముందే అతనికి వారసత్వంగా వచ్చిన మొదటి కల్పితగాథ అదే. అతని చిన్నతనంలో, నావికులు తుఫానుల గురించి మాట్లాడినట్టు పెద్దవాళ్ళు పని గురించి మాట్లాడేవారు: సహించాల్సినదిగా, ఎంచుకునేదిగా కాదు. కానీ కల్పితగాథలు పగులుతాయి. ఎప్పుడూ. మనుషులు తమ ఉద్యోగాలను ఎంచుకోరని — వాటిని వారసత్వంగా పొందుతారని — అతను గ్రహించిన రోజు పగులు మొదలైంది. చట్టపరంగా కాదు, మానసికంగా. లాయర్ కొడుకు లాయర్ అవుతాడు. డాక్టర్ కూతురు డాక్టర్ అవుతుంది. బేకరీవాడి కొడుకు పూర్తిగా వేరేది అవుతాడు, సాధారణంగా ఏదో "ఉన్నతమైనది", ఎందుకంటే ఎదగడం అంటే వదిలి వెళ్ళడమేనని సమాజం గుసగుసలాడుతుంది. అయినా అతను ఒక వింత విషయం గమనించాడు. మనుషులు పైకి ఎక్కినప్పుడు కూడా, తల్లిదండ్రుల నీడల నుంచి

తప్పించుకున్నప్పుడు కూడా, తరచూ తమకు చెందని చోట్లకు చేరుకునేవారు. ఎరువు తెచ్చుకున్న కోట్లలా బిరుదులు ధరించేవారు, ఎప్పుడూ సరిగ్గా సరిపోనివి, ఎప్పుడూ పూర్తిగా తమవి కానివి. అందుకే అతను గమనించడం మొదలుపెట్టాడు — ఉద్యోగాలను కాదు, మనుషులను. ఒకే పదార్థాలు, ఒకే సాధనాలు, ఒకే వంటకపు పద్ధతి ఉన్న ఇద్దరు పేస్ట్రీ వంటవాళ్ళు, అయినా ఒకరి కేక్ సజీవంగా రుచిగా ఉంది, మరొకరిది కేవలం సరిగ్గా ఉంది. తేడా కనిపించనిది, కొలవలేనిది, నేర్పించలేనిది. ఏ త్రాసూ పట్టుకోలేని ఆ అదనపు గ్రాము ప్రేమ అది. అప్పుడే అతనికి అర్థమైంది: పని అంటే మీరు చేసేది కాదు, అందులోకి మిమ్మల్ని మీరు ఎంత ప్రవేశించనిస్తారో అది. అకస్మాత్తుగా అసలు ప్రశ్న — "మీరు ఉచితంగా ఏ పని చేస్తారు?" — కాగితపు గోడలా కూలిపోయింది. ఎందుకంటే జవాబు ఒక వృత్తి కాదు. అది ఒక అనుభూతి. డబ్బు ఇవ్వలేనిదాన్ని పని మీకు ఇచ్చినప్పుడు మీరు ఉచితంగా పనిచేస్తారు. ఆ చర్యే పోషణగా మారినప్పుడు. ఆ కదలికే ఒక అద్దంగా మారినప్పుడు. చేయడమే ఉండటానికి ఒక రూపంగా మారినప్పుడు. ప్రతి పనినీ ఉచితంగా చేయవచ్చని అతను గ్రహించాడు — ప్రపంచానికి జీతం ఉండకూడదని కాదు, ఆనందమే ఏకైక నిజమైన కరెన్సీ కాబట్టి; ద్రవ్యోల్బణానికి లోనుకానిది, భ్రష్టుపట్టనిది, గడువు తీరనిది అదొక్కటే. బోధించడానికి కాదు, తన తర్వాత వచ్చేవాళ్ళ కోసం ఒక జాడ వదలడానికి అతను దీన్ని రాసుకున్నాడు: యువకులు, అనిశ్చితంగా ఉన్నవాళ్ళు, తమ భవిష్యత్తుతో ఇంకా బేరమాడుతున్నవాళ్ళు. అసలైన పరిణామం పైకి కాదు, లోపలికని వాళ్ళు తెలుసుకోవాలని అతను కోరుకున్నాడు. అసలైన మార్పు ఒక ఉద్యోగం నుంచి మరొక ఉద్యోగానికి కాదు, అనుకరణ నుంచి ప్రామాణికతకు అని. అసలైన వృత్తి అంటే ప్రేమ ఒక అనుబంధం కాకుండా ఇంజిన్‌గా ఉండేదని. అలా, నిశ్శబ్ద నిశ్చయంతో అతను తన నోటుపుస్తకాన్ని మూసేశాడు: పని శరీరం, ప్రేమ శ్వాస. రెండూ కలిసినప్పుడే అవి జీవితం అవుతాయి.

Nando

శనివారం

నా జీవితం ఎప్పుడూ క్రమబద్ధంగా లేదు. అది ఎప్పుడూ ప్రణాళికాబద్ధంగా ఉంది — దట్టంగా, ఉద్దేశపూర్వకంగా, సుదూర పటంలా నిర్మించినది. అది నా మొదటి వృత్తిపరమైన గురువుల నుంచి వారసత్వంగా వచ్చింది, నా పనినే కాకుండా నా రోజుల ఆంతరంగిక నిర్మాణాన్ని కూడా తీర్చిదిద్దిన మనుషులు. క్రమం, ప్రణాళిక ఒకటే అని జనం అనుకుంటారు. కావు. క్రమం ఆ క్షణంలో జీవిస్తుంది — శుభ్రమైన బల్ల, స్థిరమైన కార్యక్రమం, తాత్కాలికమైన ఒక సరిపొందిక. ప్రణాళిక నెలలు, సంవత్సరాలు, జీవితపు మొత్తం ఋతువుల పొడవునా విస్తరిస్తుంది. అది ప్రతిష్ఠ, క్రమశిక్షణ, మీరు ఏదైనా ఎందుకు చేస్తున్నారో సరిగ్గా తెలుసుకోవాలనే నిశ్శబ్ద పట్టుదల. అన్నిచోట్లా పురుషులకు నీటితో సంక్లిష్టమైన సంబంధం ఉంటుంది — ముఖ్యంగా పరిశుభ్రత విషయానికొస్తే. వీలైనప్పుడు బద్ధకిస్తాం. మా భార్యలు దాన్ని మమ్మల్ని ఎప్పుడూ మరిచిపోనివ్వరు. ఆ శనివారం ఉదయం, గత ఐదేళ్ళుగా ప్రతి శనివారం లాగే, మళ్ళీ లేచి నిలబడే బలమో అదృష్టమో లేని మనుషులకు మధ్యాహ్న భోజనం వడ్డించడానికి కారితాస్ కేంద్రానికి వెళ్ళాను. ఆ రోజు నా పని మొదటి వంటకం — ఒక సున్నితమైన పాత్ర. మేము దోషరహితంగా ఉండాలి: రూపం, క్రమం, శుభ్రత. ఒక్క మరక పడితే వ్యవస్థ మొత్తం కూలిపోతుంది. చిరునవ్వులు పంచడం, ఒక హాస్యం విసరడం, వాతావరణాన్ని తేలికపరచడం నాకు అలవాటు. ఒకరికి పాస్తా మెత్తగా కావాలి, ఒకరికి al dente, ఒకరికి టొమాటో లేకుండా, ఒకరికి జున్ను మాత్రమే. అందరినీ సంతృప్తిపరచడం అసాధ్యం. అందుకే వాళ్ళను ఆదివారం వ్యక్తి దగ్గరికి పంపేవాణ్ణి — దౌత్యంలో ఒక మహత్తర కళాఖండం. తర్వాత ఒక జంట వచ్చింది. భర్త, భార్య. అతను నా వైపు చూసి, నేను Frega నా అని అడిగాడు. సహజంగానే నేను అతన్ని గుర్తుపట్టాను. నా తత్వశాస్త్ర ప్రొఫెసర్. కూర్చోమని చెప్పి, వీలైనంత త్వరగా వాళ్ళతో కలుస్తానని మాట ఇచ్చాను. చివరికి నేను కూర్చున్నప్పుడు, ఆయన పదవీ విరమణ చేశానని, భార్య ప్రాణాంతక కణితుల చికిత్సకు అంతా ఖర్చు పెట్టేశానని చెప్పారు. ఇల్లు అమ్మేశారు, అప్పులు

తీసుకున్నారు, ఇప్పుడు ఏమీ లేదు — తినడానికి సరిపడా కూడా. అలసిన చిరునవ్వుతో, నేను కారితాస్‌లో ఏం చేస్తున్నానని అడిగారు. నేను వెంటనే జవాబివ్వలేదు. బాధలో ఉన్న మనుషులకు అదనపు బరువు అవసరం లేదు. తక్కువ వివరాలు, తక్కువ ఒత్తిడి. కానీ ఆయన పట్టుబట్టారు. అందుకే అన్నాను: "నేను ఏం చేస్తానన్నది ముఖ్యం కాదు. ఎవరి కోసం, ఎప్పుడు చేస్తానన్నది ముఖ్యం." "Frega, నువ్వు ఎప్పుడూ మంచి విద్యార్థివి," అన్నారు ఆయన. "ఇరవై ఏళ్ళలో నా దగ్గర ఉన్న అత్యుత్తమ విద్యార్థుల్లో ఒకడివి. నీ కోసం అన్నిచోట్లా వెతికాను." వెళ్ళే ముందు, తర్వాతి శనివారం మళ్ళీ కలవగలమా అని అడిగారు. ఒప్పుకున్నాను. ఏడు రోజుల తర్వాత ఆయన అక్కడ ఎదురుచూస్తున్నారు. నేను ఆయన చేతికి ఒక అపార్ట్‌మెంట్ తాళం చెవులు ఇచ్చాను — అద్దె కట్టేసి — ఆదా అయ్యే డబ్బును బిల్లులకూ ఆహారానికీ వాడుకోమని చెప్పాను. ఆయన కన్నీళ్ళతో కుప్పకూలిపోయారు. నేనూ. బాధనూ ఆనందాన్నీ వేరు చేశాను, ఒక్కసారైనా రెండు వైపులూ గెలిచాయి. ఇంకా ప్రశ్నలు అడగడానికి ఆయనకు సమయం ఇవ్వలేదు. కానీ అప్పుడప్పుడు ఆయన ఎలా ఉన్నారో చూసుకుంటాను. ఆయన నా తండ్రి అయినట్టు. ఆ శనివారం నాకు ఒక సరళమైన విషయం నేర్పింది: జీవితాన్ని ప్రణాళికాబద్ధం చేయడం అంటే వ్యక్తిగత లక్ష్యాలను చేరుకోవడం కాదు. వేరొకరి విధిని ఒక అంగుళం జరపడానికి మార్గాలు వెతకడం. కొన్నిసార్లు ఆ అంగుళమే సర్వస్వం.

Nando

ముగింపు — BRAND NARRATIVE GILLETTE

ఒక బ్రాండ్ కథనాన్ని ప్రచారాలు నిర్మించవు. దాని గుండా సాగిన జీవితాలు నిర్మిస్తాయి. రెండవ సంపుటం ఒక దశను ముగిస్తుంది: Gillette ఒక జ్ఞాపకంగా, ఒక ఉద్యోగంగా, ఒక గత జీవితంగా ఉన్న దశ. ఇక్కడి నుంచి, Gillette ఒక భాషగా మారుతుంది — ఒక సంకేతం, ఒక కటకం, ఒక నిర్మాణాత్మక తర్కం. మూడవ సంపుటం త్రయాన్ని "పూర్తి" చేయదు. బ్రాండ్‌ను పూర్తి చేస్తుంది. ఎందుకంటే బ్రాండ్ అంటే అది అమ్మేది కాదు. అమ్మడం ఆపినప్పుడు అది చెప్పేది. ఈ

త్రయం వాళ్ళ చరిత్రలోనే మొదటిసారి ఎవరో Gillette ను కంపెనీ లోపలి నుంచి కాకుండా కథనం లోపలి నుంచి చెప్పడం. రెండవ సంపుటం ఇక్కడ ముగుస్తుంది. కథనం ముగియదు.

Nando

Ferdinando Frega